

GERMAINE DE MONTMOLLIN

L'INFLUENCE SOCIALE
PHENOMENES, FACTEURS ET THEORIES II

THESE PRESENTEE DEVANT L'UNIVERSITE DE PARIS V

— LE 23 JUIN 1975 —

SERVICE DE REPRODUCTION DES THESES

UNIVERSITE DE LILLE III

- 1976 -

COMPOSITION DU JURY

M. G. DURANPIN , *Président, Professeur à l'Université René Descartes*

M. P. FRAISSE, *Professeur à l'Université René Descartes*

M. LEVY LEBOYER, *Professeur à l'Université René Descartes*

M. J. MAISONNEUVE, *Professeur à l'Université de Paris X*

M. S. MOSCOVICI, *Professeur à l'Ecole Pratique des Hautes Etudes*



Digitized by the Internet Archive
in 2026



ERRATA

- Sur la couverture de l'ouvrage, lire

L'INFLUENCE SOCIALE, PHENOMENES, FACTEURS ET THEORIES.

et non pas

L'INFLUENCE SOCIALE, PHENOMENES, FACTEURS ET THEORIES II

- Sur la couverture intérieure, lire

COMPOSITION DU JURY

M. G. DURANDIN,

et non pas

M. G. DURANPIN

G. de MONTMOLLIN

L'INFLUENCE SOCIALE
PHENOMENES, FACTEURS ET THEORIES II

THESE PRESENTEE DEVANT L'UNIVERSITE DE PARIS V

— LE 23 JUIN 1975 —

SERVICE DE REPRODUCTION DES THESES

UNIVERSITE DE LILLE III

- 1976 -

<u>CHAPITRE 5</u> - LES FACTEURS SOCIAUX	155
Modes de communication des réponses, 157 .-	
Qualités d'autrui et relations sociales, 169.-	
<u>CHAPITRE 6</u> - LES ATTRIBUTS DE LA REPOSE D'AUTRUI...	198
Nombre des réponses communiquées, 109 .-	
Grandeur de la divergence, 224 .-	
<u>CHAPITRE 7</u> - LES FACTEURS PERSONNELS	246
La suggestibilité comme trait de personnalité,	
247 .- Influence sociale et caractéristiques	
de l'individu, 258 .-	
L'INFLUENCE SOCIALE : UNE CONDUITE DANS UNE	
SITUATION TOTALE	286

DEUXIEME PARTIE

LES PROCESSUS D'INFLUENCE SOCIALE. POINTS DE
VUE THEORIQUES

<u>CHAPITRE 8</u> - ORIENTATIONS ET PROBLEMES DES THEORIES DE L'INFLUENCE SOCIALE	302
Nombre et diversité des points de vue théo- riques, 302 .- Le dualisme dans les situations d'influence, 316 .-	
<u>CHAPITRE 9</u> - LES THEORIES MOTIVATIONNELLES. INFLUENCE SOCIALE ET BESOINS DE L'INDIVIDU	324
Les besoins affectifs, 329 .- Les besoins cogni- tifs, 339 .- Situation d'influence sociale et activation, 365 .-	

<u>CHAPITRE 10</u> - LES THEORIES MOTIVATIONNELLES.	
INFLUENCE SOCIALE ET CONDUITE INSTRUMENTALE	370
Dynamique de groupe et influence sociale, 373.-	
Pouvoir et influence sociale, 383 .- Contrôle et influence sociale, 397.-	
 <u>CHAPITRE 11</u> - LES THEORIES DE L'APPRENTISSAGE .	
INFLUENCE SOCIALE ET EXPERIENCES PASSEES	424
Influence sociale et conditionnement instrumental, 433 .- Influence sociale et apprentissage vicariant, 456 .- Influence sociale et conditionnement par contiguïté, 464 .-	
 <u>CHAPITRE 12</u> - LES THEORIES DE L'APPRENTISSAGE .	
INFLUENCE SOCIALE ET HIERARCHIE DES HABITUDES	473
Influence sociale et pluralité des modes d'apprentissage, 480 .- Expériences passées et adaptation au présent, 514 .-	
 <u>CHAPITRE 13</u> - INFLUENCE SOCIALE ET ACTIVITES	
COGNITIVES	523
La notion de cadre de référence, 528 .- La relativité psychologique, 536 .- Le monde comme champ partagé, 545 .- Obstacles et adaptation humaine, 561 .-	
 <u>CHAPITRE 14</u> - INFLUENCE SOCIALE ET TRAITEMENT INTUITIF	
DES PROBABILITES	568
L'homme, un statisticien intuitif, 571 .-	
Influence sociale et traitement de l'incertitude, 579.	

<u>CONCLUSION</u>	604
BIBLIOGRAPHIE	617
INDEX DES AUTEURS	655
INDEX DES MATIERES	668

INTRODUCTION

Il n'est pas, dans le domaine de la connaissance intuitive ou savante, de concept plus utilisé, sous des appellations diverses, que celui d'influence, puisqu'il se réfère à la liaison entre un effet et sa cause. Qu'elle soit sauvage ou cultivée, magique ou scientifique, la pensée cherche à discerner ce qui est au-delà des phénomènes observés ou vécus, à trouver ce qui les détermine et les explique. On parle ainsi d'influence sociale quand on peut rattacher les conduites, les idées, les oeuvres et travaux d'une personne aux conduites, aux idées, aux oeuvres et travaux d'une autre personne, sur la triple base de l'existence d'un contact entre les personnes, d'une antériorité de l'une par rapport à l'autre et d'une identité totale ou partielle entre leurs manifestations. La même relation peut être établie, et sur les mêmes critères, entre une personne et un groupe, entre un groupe, voire une société tout entière, et une personne particulière, entre un groupe et un autre groupe. L'histoire des lettres, des arts, de la philosophie, des sciences, ainsi que l'histoire des civilisations, offrent maints exemples d'influence sociale, et montrent quelles démarches furent accomplies par les chercheurs pour parvenir, en chaque cas, à cette conclusion.

L'usage actuel du terme d'influence sociale dans la psychologie contemporaine délimite cependant un champ plus étroit : les processus d'influence sociale sont relatifs aux modifications qu'entraîne, dans les jugements, opinions, attitudes d'un individu - ou d'un groupe -, le fait de prendre connaissance des jugements, opinions, et attitudes d'autres personnes sur le même sujet. Cette définition implique que les processus d'influence ne concernent ni l'action, ni l'affectivité, mais la cognition, c'est-à-dire "le domaine de la psychologie qui est centré sur les lois qui déterminent comment les organismes connaissent le monde qui les entoure ... (et qui) traite de la perception, de la reconnaissance, de la rétention, de l'imagination, de la signification, des associations et des attitudes aussi bien que de la formation des concepts et de la résolution de problèmes" (Triandis, 1964, p. 3). Ce qui signifie que les phénomènes d'influence sociale peuvent s'observer à propos de tâches, de problèmes ou de questions qui appellent, le plus souvent, des réponses verbales et que les modifications observées dans les réponses verbales de l'individu sont la conséquence directe ou indirecte de la réponse verbale d'autres personnes à la même tâche, problème ou question. Cette définition n'exclut pas les cas où la réponse d'autrui est appuyée par des arguments de toute nature, voire même par une démonstration véritable ; mais on parle alors plus volontiers de persuasion. Elle n'exclut pas non plus que les modifications observables chez l'individu soient stables, ni

que celui-ci devienne capable, après avoir pris connaissance de la réponse d'autrui, de donner une réponse au problème ou la question posée, alors qu'il ne le pouvait pas jusqu'à maintenant : on considère alors qu'il s'agit d'un apprentissage.

L'influence est un des thèmes les plus étudiés de la psychologie sociale. L'abondance des travaux empiriques et théoriques témoigne de son importance pour la compréhension des conduites humaines. Il faut, toutefois, faire la part des phénomènes de mode : dans les récentes années, le nombre des recherches tend à diminuer et il semble que l'attention se déplace vers d'autres questions. Ce ne serait pas la première fois qu'en psychologie sociale, un thème a éveillé un intérêt quasi général, suscité de très nombreuses études qui en ont révélé l'importance et la complexité, pour être ensuite abandonné sans avoir été, et de loin, épuisé. Aucun ouvrage général de quelque importance ne paraît, cependant, à l'heure actuelle, sans faire mention des phénomènes d'influence qui constituent un exemple privilégié de contact entre l'individu et le monde social.

Si l'on accepte la thèse selon laquelle une science se développe en raison des besoins de la société qui la voit naître, et qu'elle peut représenter une sorte de réponse aux interrogations du moment, on peut comprendre d'où est venu l'intérêt pour une étude scientifique des processus d'influence. Dans le monde moderne, le nombre d'informations que chacun peut

acquérir directement au contact des choses et par expérience personnelle a nettement diminué par rapport au nombre de celles que l'on recueille indirectement, par médiation sociale. L'horizon intellectuel s'est si largement ouvert, l'échelle à laquelle vivent beaucoup d'hommes est devenue si grande que sont largement dépassées les capacités individuelles d'observer, d'expérimenter et de conclure. ^{des fois, même} Il faut donc s'appuyer sur les connaissances acquises par les prédécesseurs et par les contemporains, qu'on ne peut soi-même atteindre. L'importance des relais de connaissance, le rôle des moyens de diffusion et de transmission du savoir et des opinions ne font que croître, rendant chaque individu de plus en plus dépendant des autres. Quels sont les effets de cette dépendance sur le système personnel de connaissances et de croyances ? Ne sommes-nous pas devenus, par nécessité, des "croyants", dépassés comme nous le sommes par l'ampleur du monde et des questions qu'il nous pose, incapables de vérifier par nous-mêmes le bien-fondé de ce qui nous est transmis ? Comment et dans quelles conditions savons-nous discerner les informations valides, les sources crédibles, les opinions honnêtes ? Comment les informations indirectes, socialement relayées, s'intègrent-elles dans le registre de nos acquisitions propres, fondées sur le témoignage de nos sens, l'épreuve de nos expériences personnelles, la démonstration de notre raison ? Ces questions recèlent une part d'inquiétude dont témoigne l'ambivalence des normes sociales : il est normal, puisqu'il est nécessaire, de recevoir d'autrui tout ce qu'on ne

peut saisir ou vérifier par soi-même ; mais il n'est pas bon de "se laisser influencer" : le "mouton", le "grégaire", le "bêni oui-oui" qui change à tous vents, est considéré avec ironie et condescendance ; l'être libre, indépendant, original est l'idéal auquel chacun devrait aspirer. L'inquiétude est fondée si l'on considère l'ambivalence même de la civilisation contemporaine, source de tant de richesses intellectuelles, mais aussi de tant d'aliénations, libératrice, mais aussi oppressive, éducatrice, mais aussi manipulatrice. Elle débouche finalement sur l'éternelle question que l'homme se pose sur les limites de sa raison et de sa déraison, de son courage et de sa peur, de sa lucidité et de son aveuglement, de sa liberté et de sa dépendance.

La psychologie sociale, sans échapper aux contradictions de la société qui la fonde et la nourrit, ni aux limitations d'un savoir naissant et souvent remis en cause, tente, à son niveau, de répondre à ces questions. Elle utilise pour ce faire des méthodes rigoureuses qui garantissent, aux conclusions qu'elle apporte, une objectivité que ni l'intuition, ni l'observation quotidienne, ni la réflexion philosophique ne sont assurées d'atteindre parce qu'elles reposent sur la qualité d'individus singuliers, non sur une démarche qui rend possible la reproductibilité des faits et la mise en commun des connaissances. L'étude expérimentale de l'influence sociale permet, parce qu'elle s'efforce d'observer les phénomènes dans des situations contrôlées, d'en analyser les modalités, les composantes et les

déterminants ; s'appuyant sur des faits bien établis dont elle apporte la preuve qu'ils ne dépendent que de conditions objectives, non du système de croyances ou de valeurs de l'observateur, *elle* peut alors chercher à expliquer les faits mis en évidence par les activités psychologiques de l'individu humain. Le but de notre travail est de faire le point des apports de la psychologie sociale expérimentale au problème de l'influence sociale et de montrer quelles sont les réponses qu'elle fournit aux interrogations contemporaines sur la dépendance de l'individu relativement à son milieu social.

La première partie sera consacrée à la description et à la détermination des phénomènes. Les recherches expérimentales sont trop nombreuses pour y être toutes décrites: nous avons choisi celles dont la contribution nous semble essentielle. Nous avons d'autre part écarté systématiquement les études qui portaient sur des problèmes d'opinions, d'attitudes et ^{de} croyances, pour ne garder que celles qui traitaient de problèmes *factuels* ou logiques. Il nous a semblé que le bilan gagnait en clarté ce qu'il perdait en extension ; les phénomènes d'influence sociale posent, en effet, deux questions fondamentales : la première concerne les preuves dont dispose l'individu pour tenter de *valider* les différents points de vue dont il prend connaissance, or cette question a moins de sens lorsqu'il s'agit de problèmes humains, moraux, religieux, politiques pour lesquels la conviction l'emporte souvent sur la validation ; la seconde est relative à la signification que prend, pour l'individu, l'accord

social dont témoignent les points de vue dont il prend connaissance, or la variabilité des opinions, des attitudes et des croyances dont la vie quotidienne offre témoignage affaiblit considérablement la portée de cette question. La seconde partie sera consacrée à l'explication qu'offrent, de l'influence sociale, les théories contemporaines. Toutes les théories actuelles de la psychologie sociale ne seront pas présentées : nous avons choisi d'exposer et de critiquer celles qui ont suscité le plus grand nombre de travaux et qui s'appuient sur des recherches expérimentales pour la vérification des hypothèses qu'elles impliquent.

PREMIERE PARTIE

LES PHENOMENES D'INFLUENCE SOCIALE ET
LEURS DETERMINANTS

CHAPITRE I

LE PROBLEME DE L'INFLUENCE EN PSYCHOLOGIE SOCIALE

HISTOIRE DU PROBLEME ET DES RECHERCHES

Imitation et suggestion dans la philosophie du XIXe siècle.

Comme bien des problèmes et des notions de la psychologie contemporaine, le problème de l'influence sociale prend ses racines dans les écrits du XIXe siècle (cf. G. Allport, 1968). Deux concepts marquent ses origines : la notion d'imitation et la notion de suggestion.

L'imitation, au XIXe siècle, sert à la fois à désigner une classe de phénomènes, caractérisée par une relation d'identité entre conduite du "modèle" et conduite de "l'observateur", et l'explication de ces phénomènes, par le recours à l'idée d'instinct d'imitation, avec ses connotations de force et de finalité. Le concept est lui-même nécessaire à l'explication sociologique (cf. Tarde, 1890), tant apparaissent complémentaires, et depuis bien longtemps, théorie de l'homme et théorie de la société. Le concept ^{d'imitation} s'accompagne, non moins nécessairement, d'une explication psychologique quant à l'état, face au modèle, de l'observateur : celui-ci se trouve dans une sorte d'état hypnotique, de

rêve éveillé, d'état second, de sorte que l'image ou l'idée extérieure s'imprime dans son esprit comme sur une plaque sensible, et que sa conduite reproduit automatiquement la conduite observée. C'est sur ce dernier point qu'il y a recouvrement entre les notions d'imitation et de suggestion .

La notion de suggestion, au XIXe siècle, sert à désigner une classe de phénomènes qui sont caractérisés par le fait que la conduite d'un individu est identique à ce qu'une autre personne veut qu'elle soit, la volonté de cette dernière s'exprimant verbalement par des ordres directs ou indirects. La notion désigne à la fois l'expression verbale et le résultat de cette communication sur l'individu-cible. Elle implique nécessairement un certain état psychologique chez l'individu-cible, à savoir une limitation du champ de l'attention ou de la conscience qui aboutit à une occultation des facultés critiques. L'idée est implantée dans l'esprit vide du sujet, et la conduite évoquée se manifeste automatiquement. Mais à cette condition psychologique, s'ajoute une condition sociale, nécessaire pour rendre compte du fait que tous les individus ne sont pas sensibles à toutes les suggestions, l'existence d'un certain "rapport" entre le suggestionneur et le suggestionné, condition qui pour Mc Dougall (1908) devient même l'explication des phénomènes, par le recours à la notion d'instinct de soumission. Ainsi dès le XIXe siècle, "tous les acteurs sont en place", y compris les traitres : les idées relatives à la passivité du sujet, à l'occultation des facultés critiques, au rapport particulier entre

le suggestionneur et le suggestionné, vont, dans l'histoire du traitement du problème, jouer le rôle de "suggestion directrice", pour reprendre l'expression de Binet (1900), orienter les hypothèses, le choix des variables et les interprétations de l'influence sociale, à tel point qu'il en reste des traces évidentes dans la psychologie sociale contemporaine.

Les notions d'imitation et de suggestion vont ensuite évoluer selon des lignes identiques : - sur le plan de la description, on passe de la notion de classe homogène à la découverte de modalités différenciées, - au niveau théorique, d'une conception innéiste à la notion d'acquisition d'une part, d'une explication unique et spécifique à des interprétations multiples d'autre part. Ce qui était posé comme simple se révèle complexe, ce qui était explication devient problème.

Evolution du problème

L'histoire du problème de l'influence sociale peut être décrite selon trois perspectives : - du pathologique au normal, - de l'individu à l'interaction et à l'interdépendance sociale, - du simple au complexe. Sur le plan méthodologique, on peut de même distinguer une étape clinique, une étape différentielle et une étape expérimentale. La difficulté de ce thème de recherche tient au fait qu'au lieu de se remplacer les uns les autres, les différentes perspectives et méthodes d'approche ont

continué quelque peu à coexister dans l'indépendance ou la compétition.

Du pathologique au normal

Depuis des siècles, et encore à l'heure actuelle, les hommes se sont intéressés aux phénomènes de magnétisme, de spiritisme, d'hypnotisme et de possession. La possibilité pour un homme d'imposer sa volonté à un autre et de lui faire faire ce qu'il veut, a toujours attiré de nombreux esprits. Le goût du pouvoir, la fascination qui annihile la volonté de l'autre a sans doute des racines très profondes.

Le terme de "suggestion" a été proposé en 1866 par Liébeault, qui en fait un cas particulier de l'hypnotisme. Pour Liébeault, il y a suggestion quand une personne plante chez une autre une idée, du fait des rapports particuliers qui existent entre elles et parce que les facultés d'attention du second individu se trouvent momentanément limitées et réduites. Dès l'origine, se trouvent ainsi évoquées deux idées majeures : dans une situation d'influence, il y a un individu dominant et un individu soumis ; l'individu influencé ne jouit pas de toutes ses facultés critiques. L'étude des phénomènes de suggestion a été fortement marquée au XIXe siècle par les travaux des psychiatres de l'école de Nancy (Bernheim et ses psychothérapies par la suggestion) et de l'école de la Salpêtrière (Charcot, l'idée de la dissociation hystérique de la personnalité sous hypnose). Un élève de Charcot, Sidis, écrit en 1898 un ouvrage sur la question qui intro-

duit l'idée d'une double suggestibilité, une suggestibilité anormale, liée directement à l'hypnose, et une suggestibilité normale, non hypnotique, qui correspond à une soumission à des ordres verbaux indirects.

Cette distinction est reprise et illustrée par Binet (1900) dans son ouvrage La suggestibilité. Pour lui, il existe une suggestibilité normale, se produisant dans certaines conditions ; il en entreprend l'étude expérimentale. Avec Binet, la suggestibilité quitte la psychopathologie pour entrer en psychologie ; il lui fait également quitter la méthode clinique pour la méthode expérimentale. Le paradigme expérimental qu'il utilise est celui qui sera repris constamment par la suite : l'expérimentateur propose au sujet un problème à résoudre (par exemple,

juger la longueur d'une ligne droite) ; le sujet donne sa réponse ; l'expérimentateur lui communique alors sa propre réponse et observe les changements qui interviennent dans la réponse du sujet après cette communication. L'ingéniosité de Binet se manifeste dans la diversité des conditions expérimentales : type de problème à traiter (tous objectifs, c'est-à-dire vérifiables), moment où intervient la réponse communiquée, etc. C'est ainsi qu'il distingue la "suggestion directrice" — l'expérimentateur annonce son jugement personnel avant que le stimulus n'apparaisse — et la "suggestion contradictoire" — l'expérimentateur émet un doute sur la réponse que vient de faire le sujet et lui propose une réponse différente que le sujet peut accepter ou refuser. Binet peut ainsi mesurer la résistance du sujet :

combien de fois faut-il présenter une ligne toujours égale que l'expérimentateur annonce chaque fois "plus grande" que la précédente, pour que le sujet cesse de suivre le jugement de l'expérimentateur ? (influence directrice). Combien de fois le sujet a-t-il changé de réponse sous la pression de l'expérimentateur ? (influence contradictoire). Binet met, ce faisant, en évidence des différences individuelles, relativement stables, entre les sujets.

Cette fois, "toutes les questions sont en place" : nature du problème à traiter, écart entre la réponse du sujet et celle de l'autre personne, différences individuelles dans les réactions aux suggestions, et même différences de statut entre le sujet et l'autre personne, puisque Binet a volontairement pris des enfants comme sujets et les a confrontés avec les réponses d'un adulte parce que, dit-il, les enfants sont sensibles au "prestige" de l'adulte. En fait, Binet, en imaginant des situations standardisées, avait pour but, non l'étude des processus, mais la mise au point d'un instrument de mesure des différences individuelles en matière de suggestibilité, comme il le fera pour l'intelligence. Il semble bien qu'il ait conçu la suggestibilité comme une dimension, au long de laquelle on pourrait ranger les individus et comme une caractéristique personnelle stable et spécifique, de sorte que le test aurait une valeur prédictive. En ce sens, il fait entrer le problème de l'influence en psychologie différentielle.

Autant que l'orientation psychopathologique, l'orientation

différentielle a marqué les recherches et les interprétations dans le domaine de l'influence : la question posée par Binet, la suggestibilité est-elle une disposition stable de l'individu ? reste d'actualité. Et en admettant qu'il n'existe pas une dimension unique, ne peut-on pas parvenir à tracer le portrait de l'individu suggestible sur la base des caractéristiques personnelles qui corrélaient avec la conduite dans une situation d'influence, de sorte que ce portrait ait valeur prédictive ?

De l'individu à l'interaction entre individus.

Après Binet, on peut noter l'existence de quelques rares recherches expérimentales sur l'influence sociale, dispersées dans le temps et l'espace et restées isolées. Remarquons, cependant, que ces recherches n'utilisent plus que rarement le terme de suggestion et parlent plus souvent d'influence : ainsi, l'expérience de Moore (1921) consacrée à l'influence comparée d'une majorité ou d'un expert sur des jugements de type normatif (grammaire, esthétique, morale). Notons également que pendant cette période, un certain nombre d'auteurs se sont penchés sur le problème des effets du milieu social sur les réponses de l'individu dans des tâches de performance ou de jugement. Les travaux de F. Allport (1924) et la revue de question de Dashiell (1935) dans l'ouvrage collectif de Murchison, montrent à l'évidence que la simple présence d'autrui modifie le comportement des sujets.

Deux auteurs ont, par leurs recherches, opéré un véritable tournant dans l'étude de l'influence sociale : ils ont montré

que, loin d'être déterminés de façon irrationnelle ou aveugle, les changements de réponse de l'individu correspondaient, au contraire, à une restructuration cognitive. Il s'agit de Sherif et d'Asch.

La problématique de la recherche de Sherif (1935) est empruntée à la psychologie générale. Son but est explicitement de montrer que lorsque le stimulus perceptif n'est pas objectivement structuré, les réponses de l'individu ne varient pas au hasard, mais se structurent. En l'absence d'un cadre de référence objectif, l'individu "se donne" un cadre de référence subjectif qui apparaît peu à peu dans la suite des jugements, puisque ceux-ci se stabilisent. Et lorsqu'une personne entend les réponses d'une autre personne, il se dégage peu à peu de l'ensemble de leurs jugements, un cadre de référence commun. Il y a donc, pour Sherif, identité de processus lorsque les jugements perceptifs s'appuient sur des références objectives, sur des références subjectives individuelles ou des références subjectives communes. L'impact de cette recherche sur la psychologie sociale a été considérable. Elle marque le début d'un grand nombre de travaux concernant les effets des caractéristiques du stimulus à juger et de la tâche à réaliser sur les phénomènes d'influence sociale. A nos yeux, elle est particulièrement importante parce qu'elle met l'accent sur la continuité entre psychologie sociale et psychologie générale, qu'elle recrée les conditions, sans truquage expérimental, d'une interaction réciproque et qu'elle est suscep-

tible enfin de recevoir une interprétation probabiliste qui va plus loin que la notion, finalement assez verbale, de cadre de référence.

L'expérience d'Asch (1940 ; 1951 ; 1971) est sans doute encore plus célèbre que celle de Sherif. Pour bien la comprendre, il faut la situer dans son contexte philosophique et historique. Asch est un gestaltiste et les travaux qu'il a réalisés sur la formation des impressions (1946) le montrent bien. Mais il est également rationaliste : pour lui, l'homme ne se conduit pas de façon aveugle, mais interprète les situations pour leur donner la meilleure réponse possible. C'est dans cette perspective qu'il s'attaque aux effets du prestige, tels que Lorge (1936) les a mis en évidence et expliqués (Asch, 1948). Si la valeur accordée à une affirmation change en fonction de l'auteur qui lui est attribué et conformément à l'audience de cet auteur, Asch constate, en interrogeant les sujets, que la signification de l'affirmation est différente selon qu'elle est attribuée à un auteur ou à un autre. Les changements qui interviennent dans le jugement porté sur l'affirmation reflètent le changement de signification qu'entraîne le contexte associé au nom de l'auteur : l'objet du jugement a changé. ^{Cette} interprétation, on le voit, est à la fois gestaltiste, puisqu'elle souligne l'effet du contexte sur la signification, et rationaliste, puisqu'elle s'inscrit en faux contre l'effet aveugle du prestige.

L'homme, selon Asch, se conduit toujours de la manière

la plus rationnelle possible, compte tenu des circonstances. Il privilégiera donc l'évidence de ses sens ou ses convictions personnelles dans les circonstances où s'exercent sur lui des pressions pour lui faire admettre le contraire. Il fera preuve de courage et non pas d'une lâche soumission dans le seul but de garder sa tranquillité ou ses plaisirs. Il faut ajouter que cette affirmation prend tout son sens dans le contexte dramatique du nazisme, de l'intolérance et des persécutions dont Asch a lui-même été victime. Il est certain que si le problème de l'influence sociale est devenu tellement important en psychologie sociale, les circonstances historiques y ont contribué pour beaucoup.

Asch (1940 ; 1951) entreprend de voir dans quelle mesure l'individu est capable de résister à une forte pression sociale qui contredit l'évidence sensible. Cette recherche expérimentale s'inscrit dans la suite logique de la recherche précédente "contre" les effets du prestige. Elle consiste à intégrer un individu naïf dans un groupe de plusieurs compères qui parlent les premiers et donnent unanimement une même réponse fausse, alors que le stimulus à juger est bien discriminable. Les résultats montrent que le nombre d'erreurs socialement induites est beaucoup plus élevé que celui des erreurs de sujets qui opèrent hors de toute influence sociale. En présence d'une majorité unanime qui se trompe, certains sujets font beaucoup d'erreurs, -ils sont "conformistes", selon Asch ; d'autres, très peu ou pas du tout, - ce sont des "indépendants" (1). On peut se de-

(1) Cette recherche expérimentale comporte de nombreuses variantes qui seront décrites ultérieurement (Asch, 1952).

mander si Asch n'a pas été quelque peu déçu des résultats de cette expérience. En fait, il pouvait trouver quelque raison de rester optimiste quant à la rationalité de l'homme, mais dans une certaine mesure seulement, puisque le nombre de réponses correctes, en dépit de la pression de la majorité, est double de celui des erreurs et que les individus "indépendants" sont les plus nombreux. C'est, selon Asch, parce qu'une réponse évidente est nécessairement unanime que la situation met les sujets, même les "indépendants", en conflit entre l'évidence de leurs sens et le consensus social.

L'impact de cette recherche sur les travaux consacrés à l'influence sociale a été et est encore très important : le nombre d'expériences, répliques ou variantes qu'elle a inspirées directement ou indirectement est considérable, au point que, dans la littérature contemporaine, on parle couramment de situation de "type Asch". Il est vrai qu'elle est provocante tant par sa problématique que par ses résultats ; mais elle est également l'occasion de nombreux malentendus : il est remarquable que la plupart des auteurs interprètent les résultats de cette recherche comme une preuve évidente de la soumission à l'influence des autres, d'autant plus marquée que la réponse exacte est apparente (1).

- (1) C'est à ce point que les chiffres mêmes sont déformés et qu'on lit souvent dans les citations que 33 % des sujets se sont montrés conformistes, alors qu'il s'agit de 33 % des réponses sur l'ensemble des sujets et l'ensemble des problèmes. Il est vrai qu'Asch a permis cette mauvaise interprétation en parlant de sujets "indépendants" ou "conformistes".

Les recherches de Sherif et d'Asch diffèrent l'une de l'autre en ce que dans la première, l'influence est réciproque et le stimulus ambigu, alors que dans la seconde, l'influence est unilatérale et la réponse exacte évidente : elles représentent, du point de vue méthodologique, les deux paradigmes types. Elles illustrent l'une et l'autre les effets de l'interaction entre les réponses individuelles et l'importance du "consensus" social : l'unanimité que manifestent les compères, chez Asch, agit comme une pression sociale sur l'individu ; l'uniformité des jugements que constate Shérif, entre les membres du groupe, est le produit final de leur interaction.

De l'interaction à l'interdépendance.

Les recherches de Sherif et d'Asch étaient centrées sur l'individu, amené, dans le cadre d'une tâche, à prendre connaissance des réponses des autres et à en tenir compte ; mais indépendamment de ce contact, il n'y a pas de liens particuliers entre l'individu observé et les autres personnes, celles-ci n'essaient pas de l'influencer et elles n'ont pas d'intérêt particulier à ce qu'il réponde dans un sens ou dans l'autre.

Lewin et ses élèves ouvrent, en psychologie sociale, l'ère de la dynamique de groupe. On sait que, pour Lewin, le caractère essentiel d'un groupe, du point de vue psychologique, ne tient pas à l'identité ou la ressemblance entre les individus qui le composent, mais à leur interdépendance : chaque membre dépend

de tous les autres pour la satisfaction de ses besoins et de ses buts ; il y a interaction pour réaliser un objectif, la réussite ou l'échec collectif retentit sur chacun. L'accent est donc mis sur les relations particulières qui existent entre les individus* dont les recherches précédentes faisaient abstraction. Les phénomènes d'influence, pour l'école de la dynamique de groupe, sont l'effet de ces relations .

L'individu est "attiré" par les autres, c'est-à-dire désire entrer ou se maintenir dans le groupe, parce que le groupe a pour lui une valeur : les personnes, les activités ou le prestige du groupe ont une valeur positive directe ou instrumentale; en conséquence, l'individu se rapprochera plus du point de vue des autres lorsqu'il sera plus attiré par le groupe. C'est ce qu'illustre la recherche de Back (1951) qui montre qu'il y a plus de ressemblance entre les histoires que composent deux partenaires d'après une série de photos, pourtant légèrement différente d'un individu à l'autre, quand les partenaires sont amis que lorsqu'ils ne se connaissent pas, lorsque la récompense promise est grande que lorsqu'elle est faible, et lorsqu'on a fait jouer le prestige du groupe.

De plus, non seulement l'individu se rapproche des autres lorsqu'il a avec eux des liens particuliers, sous l'effet des forces motivationnelles personnelles, mais le groupe exerce directement des pressions sur l'individu pour qu'il se rallie au point de vue de la majorité. C'est ce que montre une série de recherches choisies par Festinger (1950 ; 1971) pour illustrer

les "pressions vers l'uniformité" à l'oeuvre dans un groupe en fonction de sa cohésion. 1. La quantité de communication entre les membres à propos d'une question controversée croît de façon monotone avec l'importance de la question pour la survie ou le fonctionnement du groupe (Schachter, 1951). 2. La quantité de communication avec un membre particulier croît en fonction de la divergence qui existe entre l'opinion du groupe et l'opinion de ce membre (Schachter, 1951), mais ceci ne vaut qu'autant que la communication est perçue comme pouvant faire changer le déviant ou la minorité. 3. Le changement d'opinion qui résulte de la communication est plus grand dans un groupe cohésif à mesure que la "pression vers l'uniformité" croît, parce que les tentatives pour influencer le déviant sont plus marquées et parce que la tendance à changer est plus grande chez le déviant (Festinger et Thibaut, 1951). 4. La tendance manifestée par la majorité à changer la composition du groupe, c'est-à-dire à rejeter les déviants récalcitrants, et la tendance manifestée par la minorité à constituer un sous-groupe, croît avec la cohésion du groupe et la divergence perçue des opinions, surtout si le problème est important (Festinger et al., 1952 ; Schachter, 1951).

Il ne fait aucun doute que les phénomènes dynamiques de groupe jouent un grand rôle dans la vie de l'individu, du fait même de ses liens d'appartenance et de ses aspirations sociales : il est souvent contraint de donner des preuves de sa loyauté, et donc de se conformer aux normes du groupe, pour entrer ou se maintenir dans un groupe et, aussi, souvent contraint d'accepter

les options des autres parce que la réalisation du but commun dépend de l'unité de vue et d'action de tous. Il est vrai néanmoins que les questions sur lesquelles il doit montrer son identité ou donner son accord, appartiennent rarement au domaine de la connaissance objective : les tâches utilisées dans les expériences citées précédemment relèvent du domaine des stratégies d'action ou des problèmes de relations humaines, d'opinions normatives ou d'attitudes.

Qu'apporte cette perspective au problème de l'influence sociale dans le domaine de la connaissance objective ? Tout d'abord, elle illustre le fait qu'il y a une différence importante entre une situation où le groupe n'est qu'un simple "choeur de voix" (1), comme dans les expériences de Sherif, et celles où le point de vue des autres est non seulement communiqué, mais appuyé activement par un discours persuasif ou encore celles où il y a, entre les participants, une discussion et un échange d'arguments. Ensuite, elle montre que l'obligation qui est faite au groupe de parvenir à une décision commune immédiate, avec les résultats qui s'ensuivront pour chacun des individus du fait de la réussite ou de l'échec collectif, constitue en soi une tâche sociale qui peut interférer avec le problème objectif à résoudre. Elle illustre enfin la différence psychologique qui existe pour l'individu entre un "choeur de voix" et un groupe de personnes qui représente pour lui une valeur à acquérir ou à gar-

(1) L'expression est de Festinger.

der, et donc, l'importance de ces relations sociales particulières dont les premières recherches ont fait abstraction. Elle signale qu'il y a des circonstances où la réponse à un problème objectif, dans le domaine de la connaissance, peut prendre une importance sociale et entraîner des sanctions positives et négatives de la part du groupe auquel l'individu appartient : l'aventure de Galilée est dans toutes les mémoires.

Les motivations apparaissent ainsi avoir un rôle important dans les phénomènes d'influence, et particulièrement les motivations sociales. C'est ce qu'illustre une recherche de Deutsch et Gerard (1955 ; 1971) qui marque une nouvelle date importante dans l'histoire du problème. Ces auteurs distinguent une influence sociale normative et une influence sociale informative (1). Par influence normative, il faut entendre, selon eux, la tendance à se conformer aux attentes des autres, par influence informative, la tendance à accepter l'information donnée par les autres comme preuve de la réalité objective. Cette distinction ^{sera} continuellement reprise après eux. Partant de l'idée que la situation imaginée par Asch correspond plutôt à une influence informative,

ils introduisent dans une situation et pour une tâche identiques, des variations expérimentales supposées induire une influence normative qui va jouer dans le même sens ou dans un

(1) Bien que ce terme ne figure dans aucun dictionnaire de la langue française, nous nous autorisons, pour l'utiliser, du Vocabulaire de la Psychologie, publié sous la direction d'H. Pieron (1968, 4^e édition) où il figure (p. 217).

sens contraire.

Dans une première variation expérimentale, ils comparent le nombre d'erreurs faites dans le sens de la majorité (3 compères) selon que l'on met l'accent, dans les consignes, sur la réussite individuelle ou sur la réussite collective (1). Le nombre d'erreurs individuelles qui résultent de l'acceptation, par les sujets naifs, de la réponse de la majorité est beaucoup plus important dans le second cas que dans le premier : ainsi se trouve confirmée l'hypothèse d'un effet "normatif" de la solidarité en groupe. Dans une seconde variation expérimentale, les auteurs supposent qu'une norme implicite peut jouer, qui est en rapport avec l'image que le sujet veut donner de lui-même, aux autres et à lui-même, et l'approbation de sa conduite à la fois par les autres et par lui-même : il n'est pas "bon" de se laisser influencer. Cette norme va moduler l'effet des réponses des autres selon que la réponse initiale du sujet est observable ou non. L'hypothèse est que plus le sujet se sent engagé, vis-à-vis de lui-même et vis-à-vis des autres, dans sa réponse initiale, moins il sera influencé par la réponse (fausse) des compères et moins il donnera de réponses fausses contraires à l'évidence : ce que confirment les résultats.

Non seulement cette recherche illustre l'intrusion des motivations sociales dans une tâche cognitive, mais elle montre que les motivations sociales peuvent jouer en sens contraire : la solidarité qu'induit l'espoir d'une récompense collective aug-

(1) On promet une récompense aux cinq meilleurs groupes. Cette consigne induit une interdépendance du fait que les sujets entrent en compétition avec d'autres groupes.

mente la conformité aux opinions du groupe ; par contre, le souci de ne pas se dévaloriser à ses propres yeux et de ne pas être désapprouvé par les autres en se montrant influençable, la diminue.

Ainsi, un même comportement de conformité aux réponses d'autres personnes peut avoir des significations différentes selon les conditions sociales particulières où s'effectue la réponse. Il est donc nécessaire de spécifier ces conditions, ainsi que le font Thibaut et Strickland (1956 ; 1971) dans une recherche qui est à la fois mieux contrôlée et plus nette dans ses résultats : les deux types d'influence y sont réellement distingués. La communication des réponses (1) se fait par écrit, ce qui permet à l'expérimentateur de manipuler les messages échangés pour donner l'impression aux sujets qu'il se dégage, parmi eux, une majorité dont la certitude est de plus en plus grande. On compare la fréquence avec laquelle les sujets adoptent la réponse majoritaire - qui, contrairement à ce qui se passe dans les expériences d'Asch, et de Deutsch et Gerard, n'est pas fausse -, selon que l'on met l'accent sur la réussite du groupe dans la tâche, chaque membre devant opter pour la réponse qui lui semble personnellement la meilleure, ou sur la qualité de la coopération en groupe, chaque groupe entrant en compétition avec d'autres sur cette base. L'orientation des sujets "centrés sur la tâche" ou "centrés sur le groupe" par la consigne, est renforcée par le fait que les groupes sont composés d'amis ou d'étrangers.

(1) Les auteurs utilisent une tâche perceptive d'appariement.

Les résultats montrent qu'à mesure que la pression de la majorité augmente (le degré de certitude communiqué), la proportion de sujets qui se conforment à la majorité augmente chez les sujets centrés sur le groupe (group-set) et diminue chez les sujets centrés sur la tâche (task-set). Lorsque attitude induite et composition du groupe vont dans le même sens, l'effet est maximum : dans les groupes d'amis centrés sur le groupe, les changements sont les plus nombreux et la pente est la plus fortement accélérée ; dans les groupes d'étrangers centrés sur la tâche, les changements sont les moins nombreux et la pente la plus fortement décroissante ; les autres cas constituent des degrés intermédiaires. La distinction faite par les auteurs entre sujets "centrés sur le groupe" et sujets "centrés sur la tâche" évoque celle, devenue classique, qui est faite en matière de communication, entre individus centrés sur la "source" du message et individus centrés sur le "contenu" (Hovland et al., 1959). Mais au lieu de rapporter la différence à des caractéristiques ou à des dispositions individuelles, Thibaut et Strickland, fidèles en cela à leur maître Lewin, la rapportent aux caractéristiques de la situation. C'est l'orientation de l'individu vis-à-vis du groupe ou vis-à-vis de la tâche, ou encore le poids relatif de l'une et de l'autre qui détermine sa réaction à autrui. C'est également ce qui explique qu'un individu n'est pas toujours "indépendant" ou "conformiste", mais qu'il manifeste une anti-constance, reflet d'une adaptation souple aux divers aspects de la situation d'influence.

Du simple au complexe

L'histoire du problème de l'influence sociale est représentative de l'évolution des notions et des phénomènes en psychologie. Mis en évidence dans des recherches pour voir, le phénomène apparaît d'abord relativement simple. Mais son analyse révèle une grande complexité au fur et à mesure que se multiplient les travaux. En prenant connaissance des nombreuses recherches qui ont repris, transformé, complété les situations expérimentales qui viennent d'être présentées, on ne peut douter que les phénomènes d'influence sociale relèvent, dans leur détermination, de nombreuses conditions, et dans leur explication, de processus complexes. En faisant abstraction de toute discussion, de toute argumentation, de toute menace ou promesse explicite, par lesquelles les autres personnes peuvent appuyer leur opinion, chercher à convaincre ou à soumettre, ces recherches montrent combien la seule communication du point de vue des autres peut avoir d'impact sur la manière dont l'individu perçoit, juge et se représente le monde qui l'entoure et répond aux questions et problèmes qui lui sont posés.

L'INFLUENCE COMME PHENOMENE D'INTERACTION SOCIALE

Les formes d'interaction sociale

L'interaction sociale se produit dans des situations où les autres personnes interviennent comme stimulus (1) secondaires.

- (1) Par stimulus, il faut entendre ici tout ce à quoi réagit ou répond l'individu. Cette définition très générale est à la fois commode et nécessaire en psychologie sociale, compte tenu de la complexité des situations (cf. Zajonc, 1968). Par réponse, il faut entendre toutes les formes de réactions observables, y compris les réponses verbales.

[Faint handwritten notes at the bottom of the page]

[illegible][illegible]

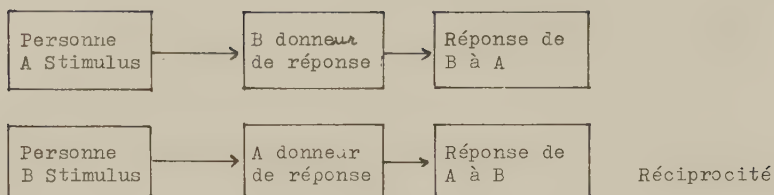


Fig. 1.- A comme stimulus primaire et réciprocity B - A.

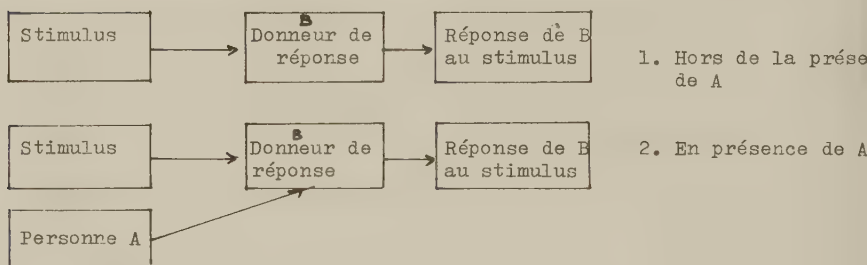


Fig. 2.- A comme stimulus secondaire. Interaction due à la présence de A.

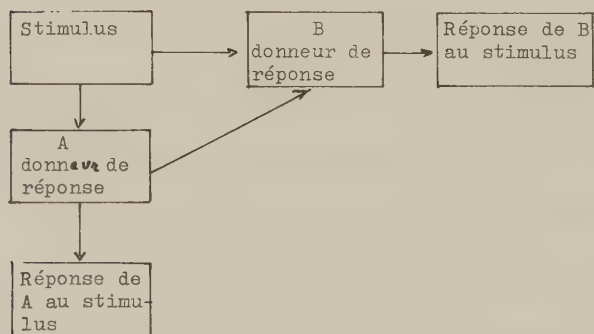


Fig. 3.- Situation de coaction.

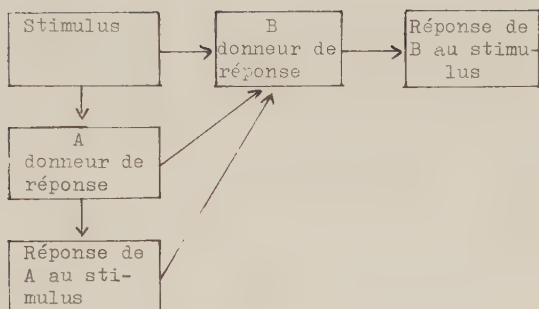


Fig. 4.- B connaît la réponse de A au stimulus

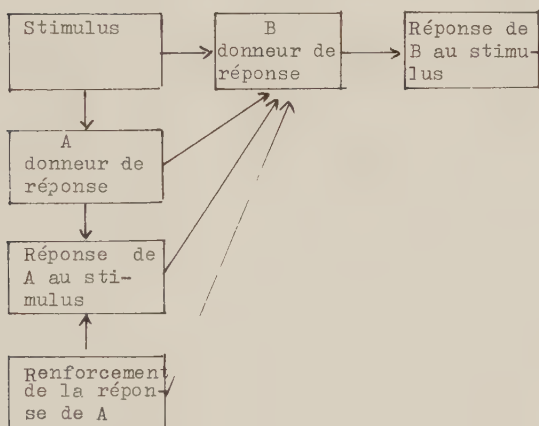


Fig.5.- B connaît la réponse de A au stimulus et la conséquence pour A de cette réponse

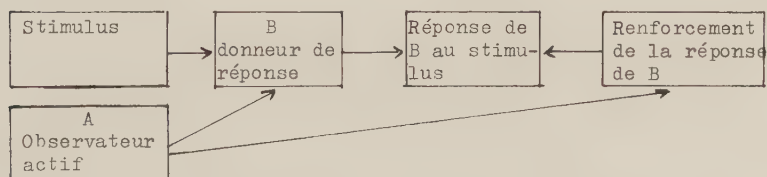


Fig. 6.- A sanctionne la réponse de B au stimulus

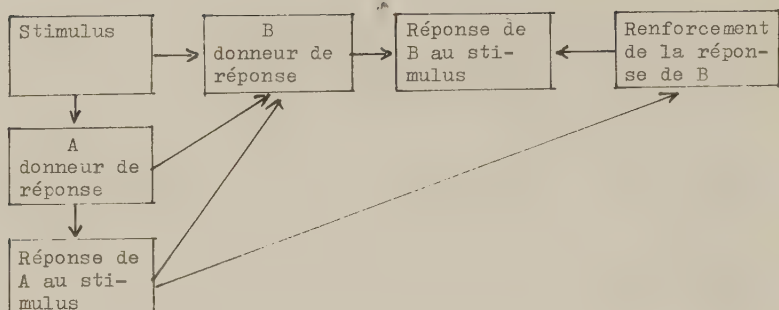


Fig. 7.- B connaît la réponse de A au stimulus et sa propre réponse est sanctionnée par A

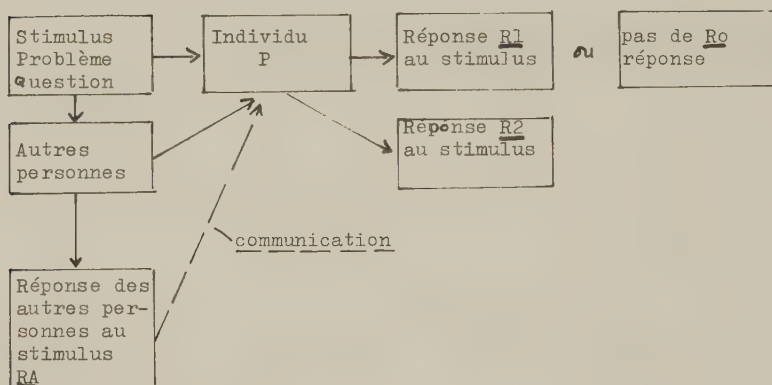


Fig. 8.- Schéma descriptif d'une situation d'influence sociale.

stimulus est différente selon que A est présent ou non : A modifie la réponse de B, il n'est pas l'objet de la réponse de B.

(Cf. Fig. 2). Naturellement, la situation peut être réciproque, c'est-à-dire que si A est, de son côté, donneur de réponse, sa réponse peut se trouver modifiée du fait de la présence de B.

En tant que stimulus secondaire, A peut intervenir sous différentes formes (cf. Montmollin, 1965) :

a. par sa seule présence

A est un observateur passif. Il n'est pas lui-même donneur de réponse. Il y a interaction dans la mesure où les réponses de B, hors de la présence de A, sont différentes lorsque A est présent (1).

b. par sa présence active (cf. Fig. 3)

A est une personne qui, en même temps que B, mais indépendamment de lui, travaille sur une question ou une épreuve identique ; mais B ne connaît pas la réponse de A. Zajonc (1966 ; 1967) désigne cette situation du nom de coaction. Il y a interaction dans la mesure où les réponses de B sont différentes selon que A travaille ou non à côté de lui. Cette situation est, en général, réciproque. Dashiell (1935) a montré qu'il suffit que B sache,

(1) Il convient de remarquer que ce cas correspond à la plupart des situations expérimentales où A est l'expérimentateur. Les recherches d'Orne (1962) et de Rosenthal (1961) montrent combien il est important, pour la psychologie expérimentale, de se préoccuper des effets d'interaction sociale.

sans le voir, que A travaille en même temps que lui, pour que ses réponses en soient affectées.

c. par ses réponses (cf. Fig. 4)

A est donneur de réponses, en même temps que B et sur une question ou dans une tâche identique ; mais cette fois, les réponses de A sont connues de B. Il y a interaction dans la mesure où les réponses de B sont différentes selon que A donne telle ou telle réponse. Cette situation n'est réciproque que si les réponses de B sont connues de A.

d. par ses réponses et par les conséquences de ses réponses
(cf. Fig. 5)

A est donneur de réponses, en même temps que B et sur une question identique. Les réponses de A sont sanctionnées. Les réponses de A et les sanctions qui les accompagnent pour A sont connues de B. L'interaction est réciproque dans la mesure où A a connaissance des réponses de B et des conséquences de ces réponses pour B.

e. par les sanctions qu'il donne à B (cf. Fig. 6)

Cette situation constitue une variante du cas a : A ne donne pas de réponse, mais il encourage ou critique B (observation active), ou encore sanctionne les réponses de B (1).

(1) Ce type de situation est très fréquent en psychologie expérimentale, puisqu'il s'agit du cas classique où l'expérimentateur dispense des renforcements au sujet expérimental. Il s'agit bien là d'une interaction sociale, en dépit du fait que cet aspect est souvent négligé ou méconnu.

f. par ses réponses et par ses sanctions (cf. Fig. 7).

Un cas plus complexe est celui de la situation où A donne, d'une part des réponses qui sont communiquées à B, d'autre part des sanctions à la réponse de B au stimulus. Dans une telle situation, A intervient doublement, en tant qu'informateur, par sa réponse, et en tant que renforçateur, par les sanctions dont il accompagne les réponses de B. Dans certains cas, les deux actions de A sont conjointes : c'est la réponse de A qui renforce positivement ou négativement la réponse de B, mais cet effet ne peut apparaître que si B à l'occasion de faire une nouvelle réponse après l'intervention de A.

Si l'impact de A sur les réponses de B va croissant depuis le cas a, où il n'intervient que par sa seule présence, jusqu'au cas f, où il intervient à la fois par ses réponses et par les sanctions qu'il exerce sur B en fonction des réponses que celui-ci a faites, on peut facilement voir que les effets peuvent se cumuler : dans la situation f, A joue aussi par sa présence et par le fait qu'il est en coaction avec B. Or les recherches expérimentales (cf. Zajonc, 1967) montrent que l'interaction sociale, dans les situations de simple présence et de coaction, joue, dès ce niveau, non seulement sur les caractéristiques temporelles (temps de latence des réponses, vitesse d'exécution) et intensives des réponses, mais également sur leur qualité (nombre d'erreurs), leur contenu (banalité et originalité des associations verbales, par exemple) ou leur distribution (proportion de jugements extrêmes ou modérés). Les cas c, d et f

correspondent, pour des tâches à réponses verbales ou symboliques, à des situations d'influence sociale, puisqu'ils impliquent que B prenne connaissance, par communication, des réponses de A. On voit que ces mêmes cas correspondent, pour des tâches appelant des réponses motrices ou des conduites actives, à des situations d'imitation, dans lesquelles B prend connaissance, par observation, des réponses de A. L'influence sociale est donc un cas particulier d'interaction, en continuité avec les autres formes d'interaction.

La description que l'on en donne ici n'implique nullement que la réponse d'autrui, qui est communiquée, soit obligatoirement différente de celle de l'individu B ; de même, comme nous le verrons, elle n'implique nullement que la réponse finale de B soit identique à la réponse communiquée (1). Enfin, une telle description permet d'intégrer dans une même perspective, les phénomènes de changement (B donne une réponse différente, après communication par A de sa réponse, de celle qu'il avait faite avant) et les phénomènes d'apprentissage (B ne peut donner aucune réponse avant la communication par A de sa réponse, mais il est capable d'en donner une après et il continuera, par la suite, à donner cette réponse).

Les éléments d'une situation d'influence.

Une situation d'influence sociale, cas particulier d'in-

(1) Ceci vaut également pour les phénomènes d'imitation.

teraction sociale, est entièrement centrée sur l'évènement que constitue la communication par une ou plusieurs personnes de leur réponse, à un individu qui est confronté au même stimulus, à la même question ou au même problème et qui répond à son tour. On dira qu'il y a eu influence si l'individu donne, après communication de la réponse des autres, une réponse différente de celle qu'il avait exprimée antérieurement ou s'il donne une réponse, alors qu'antérieurement, il n'en pouvait formuler, oralement ou tacitement, aucune. On peut donc schématiser une situation d'influence (cf. Fig. 8) comme la mise en relation, par un processus de communication, de deux ensembles, dont l'un est constitué par le stimulus, les autres personnes et leur réponse à ce stimulus (RA), et l'autre par le stimulus, l'individu concerné et sa réponse (R1) ou son absence de réponse (Ro) à ce stimulus. Les phénomènes d'influence qui résultent d'une telle mise en relation se manifestent dans la réponse finale de l'individu après communication, par comparaison avec Ro, (une réponse finale existe alors qu'il n'y avait pas de réponse préalable) ou R1 (la réponse R2 est ou non différente de R1) et par comparaison avec RA (la réponse finale est ou non différente de la réponse communiquée).

Le schéma descriptif proposé (Fig. 8) correspond à une situation d'influence minimale, dans laquelle seule intervient la communication des réponses des autres personnes : l'individu P n'a pas l'occasion d'observer les conséquences pour les autres personnes des réponses qu'elles ont faites et sa propre réponse n'est pas sanctionnée par les personnes dont il

reçoit communication. Mais ces relations peuvent être intégrées dans le schéma. Ce schéma a une valeur descriptive générale : il correspond non seulement aux situations expérimentales qui ont été réalisées pour l'étude des phénomènes d'influence sociale au laboratoire, mais également à des situations réelles : situations pédagogiques, publicité, propagande, diffusion d'informations ou d'opinion par voie de presse, de radio, de livres, de conférences, situations de discussion en groupe, suivies ou non de décision. Il comporte des variantes qui correspondent à des conditions particulières de la vie quotidienne ou du laboratoire et qui peuvent être groupées dans les rubriques suivantes :

a. Variantes dans la situation sociale

Les "autres personnes" peuvent varier par leur nombre et par diverses caractéristiques : elles sont connues, amies ou étrangères ; elles sont ou non de même sexe, de même âge, de même milieu, de même statut social que l'individu P dont on observe les réactions. Elles peuvent constituer une simple collection, un "choeur de voix" ou un vrai groupe dans lequel l'individu se trouve en relation d'interdépendance.

b. Variantes dans la communication

Les autres personnes peuvent être présentes physiquement et la communication se faire directement (les réponses sont orales) ou de façon indirecte (les réponses sont écrites et transmises). Elles peuvent être présentes, mais dans un autre lieu et la communication se faire par téléphone, radio, ou de façon plus abstraite (journaux, lettres, livres, etc...). Dans de nombreuses

recherches expérimentales, l'expérimentateur sert de relais entre les participants, et dans bien des cas, les autres personnes sont, non seulement absentes, mais inexistantes : elles sont hypothétiques, seulement évoquées, de façon souvent anonyme et impersonnelle, par des réponses choisies et communiquées selon le plan expérimental.

La communication peut être à sens unique — l'individu P connaît la réponse des autres personnes, mais celles-ci ne connaissent pas la réponse R_1 de P — ou bien dans les deux sens : le sujet P sait que sa réponse R_1 est connue des autres personnes, de même qu'il connaît leurs réponses, mais dans ce cas on ne pourra constater qu'il y a eu influence mutuelle que si les autres personnes, comme l'individu P, ont l'occasion de faire une réponse R_2 .

La communication de R_A vers l'individu P peut s'accompagner d'une argumentation justificative, d'affirmations qui manifestent une volonté de faire changer l'individu, quelque fois

de promesses ou de menaces relativement à la décision de l'individu. Lorsque la situation implique une communication à double sens qui se répète, on a affaire à une discussion dans laquelle arguments, pressions, éventuellement promesses ou menaces sont échangés. Un cas plus complexe est celui où la discussion précède une décision commune, R_2 étant alors réponse unique pour l'ensemble des participants.

c. Variantes dans le mode de réponse de P

Dans certains cas, comme dans l'expérience d'Asch précé-

demment décrite, l'individu P, bien qu'il sache répondre à la question posée, ne formule aucune réponse R1 manifeste. Pour apprécier l'effet de la communication de RA, il est donc nécessaire de comparer la réponse après communication de RA, aux réponses ~~passées~~ de l'individu ou de sujets contrôles, en dehors de la situation sociale présente.

La réponse R1 peut être privée (non connue des autres personnes) ou publique (connue de celles-ci) ; de même, la réponse R2 peut être privée ou publique . dans le cas où les autres personnes sont réellement présentes, il suffit que les réponses soient écrites pour rester privées ou orales pour devenir publiques.

Dans le cas où la communication est à sens unique, on ne s'intéresse qu'à la réponse R2 de l'individu observé ; dans le cas où elle est réciproque, on s'intéresse à toutes les réponses R2 de la collectivité ou du groupe ; de même lorsqu'il y a décision commune pour une R2 unique.

d. Variantes dans le message communiqué

Lorsqu'une seule "autre personne" se trouve présente ou impliquée, une seule réponse RA se trouve communiquée. Par contre, si l'individu observé est intégré dans un groupe, il prend connaissance de plusieurs réponses RA qui peuvent être identiques ou différentes. Lorsque la communication se fait de façon indirecte - et spécialement dans le cas où ce sont seulement des personnes hypothétiques qui sont évoquées -, le sujet est amené

à connaître seulement la tendance centrale des réponses, ou un échantillon de ces réponses, plus rarement la distribution complète ; dans le cas où les réponses ne sont pas quantifiables, on ne peut communiquer à l'individu que le pourcentage de réponses tombant dans une catégorie ou une autre, ou le nombre de personnes qui ont choisi une réponse donnée. A ces variantes dans la quantification, il faut ajouter que la réponse des autres peut être exacte ou fausse.

e. Variantes temporelles

Le schéma se compose de deux séquences ; une première au cours de laquelle l'individu P répond, s'il le peut, au problème posé avant communication et une séquence au cours de laquelle il répond au problème posé après communication . Ces séquences se réduisent à une seule si l'individu n'est confronté qu'une fois avec le problème, après communication. Dans certains cas, la situation comporte une troisième phase : on présente à nouveau le problème à l'individu et on lui demande encore de répondre, mais cette fois sans communication et hors de la présence des autres. L'intervalle entre la réponse R2 et la réponse R3 peut être variable. Le but est de tester la stabilité du changement observé après communication. Dans d'autres cas, la situation comporte une série répétitive de séquences identiques : le problème varie d'essai en essai, bien qu'il soit de même nature, et à chaque essai, l'individu est confronté à la réponse des autres personnes. C'est le cas des situations étudiées par Sherif et Asch qui ont été décrites au début de ce chapitre. Enfin, dans

certaines recherches comme dans maintes circonstances de la vie quotidienne, la situation d'influence est précédée par une phase où l'individu, hors de la présence d'autres personnes, est amené à traiter un problème de même nature que celui auquel il aura à répondre en étant confronté avec la réponse des autres. La situation d'influence peut être également précédée par une phase plus ou moins longue d'interaction sociale avec les mêmes personnes dont il sera amené à connaître plus tard les réponses, ou d'autres qui leur ressemblent ou leur sont étrangères.

La description des variantes n'a d'autre intérêt que de montrer¹⁴ le schéma a une portée très générale. Cependant, la plupart des variantes sont en fait des facteurs qui contrôlent la nature et l'importance des changements constatés dans les réponses finales de l'individu. Certains d'entre eux ont été étudiés expérimentalement, d'autres pas ou mal, en raison du simplisme des plans, le plus souvent à variable unique, ou du manque de contrôle de conditions considérées comme secondaires. A ces difficultés méthodologiques, s'ajoute le fait que la quantification des phénomènes d'influence n'est pas un problème simple.

Quantification des phénomènes d'influence.

Pour apprécier l'effet des facteurs, il faut que les réponses de l'individu présentent certaines caractéristiques. Pour dire qu'un facteur est pertinent, il faut pouvoir constater que

sa présence entraîne un changement alors que la réponse est stable, change moins ou différemment en son absence. Il faut donc que la tâche présente des réponses à choix multiple (1).

Pour dire qu'un facteur est plus déterminant qu'un autre, il faut pouvoir comparer et ordonner leurs effets. On pourra dire qu'un facteur a plus d'effet qu'un autre si l'on observe que dans une situation d'influence, ils entraînent tous deux des changements systématiques et que les changements de réponse sont plus marqués avec l'un qu'avec l'autre. Mais que faut-il entendre par "plus marqués ?" Dans certaines recherches, par exemple celle d'Asch (1951), on utilise un indice de fréquence : le pourcentage de sujets qui ont adopté la réponse communiquée. Mais l'on sait que le contrôle statistique dans ce cas est difficile. Dans d'autres recherches, par exemple celle de Sherif (1935), on utilise une mesure : on calcule pour chaque sujet la distance entre la réponse communiquée, la réponse initiale d'une part, la réponse finale d'autre part, et la tendance centrale des changements pour l'ensemble des individus observés ; le facteur le plus important est celui pour lequel la tendance centrale des changements est la plus *élevée*. Or il est évident que l'on ne peut comparer entre eux des résultats exprimés en termes de fréquence et des résultats qui correspondent à une dimension mesurable : il n'est donc pas possible d'ordonner des facteurs pour lesquels on a utilisé des méthodes de quantification hétérogènes.

 (1) Il importe, dans ce cas, de distinguer les changements dûs à la communication de la réponse d'autrui (variabilité induite) de la variabilité intraindividuelle hors de toute situation sociale (cf. chapitre 3).

Or le choix de la méthode de quantification qui est utilisée dans la comparaison de R2 à R1 et de R2 à RA n'est pas libre, mais dépend de la nature de la tâche à laquelle le sujet est confronté et du système de réponses qu'elle implique. Une tâche à réponses catégorielles, comme celle qu'a utilisée Asch (1951), dans laquelle le sujet a le choix entre plusieurs réponses discrètes, entraîne nécessairement une quantification en termes de fréquence : l'effet d'un facteur ne peut être apprécié que par le nombre de sujets qui ont changé de réponse du fait de la communication de la réponse des autres personnes, et par la proportion d'entre eux qui ont adopté la réponse communiquée. Une tâche à réponses continues, comme celle qu'a utilisée Sherif (1935), dans laquelle le sujet estime, en centimètres, la longueur d'un déplacement, permet de calculer quel est le changement moyen d'un ensemble de sujets et à quelle distance, en moyenne, ils se situent de la ou des réponses communiquées. On ne pourra donc comparer et ordonner l'effet des facteurs que s'ils ont été étudiés dans des situations d'influence impliquant toutes le même type de tâche et de système de réponses, ce qui n'est pas le cas.

o
o o

L'histoire du problème de l'influence sociale se caractérise par un dégagement progressif des conceptions psychopathologiques du XIXe siècle, selon lesquelles l'individu qui se

ralliait à la réponse d'autrui ne jouissait pas de la totalité de ses facultés critiques. Les progrès de la méthode expérimentale ont permis de mieux cerner les conditions qui entraînent l'émergence de phénomènes d'influence : Sherif a montré qu'ils se produisaient en présence d'un stimulus non structuré, Asch, qu'ils dépendaient de la pression que représente le consensus social et les élèves de Lewin, qu'ils pouvaient résulter des liens d'interdépendance en groupe.

Les phénomènes d'influence sociale s'inscrivent dans le vaste répertoire des interactions sociales, c'est-à-dire des effets qu'ont, sur la performance d'un individu dans une tâche donnée, les autres personnes présentes ou évoquées. Ils constituent un cas particulier d'interaction en tant qu'ils supposent communication de la réponse des autres personnes et ne se différencient des phénomènes d'imitation qu'en tant qu'ils se manifestent à propos de tâches cognitives impliquant des réponses verbales ou symboliques. Ils se manifestent dans des situations sociales dont les éléments essentiels sont la tâche, les personnes présentes ou évoquées, la réponse de ces personnes à la tâche et l'individu observé, éléments dont on peut faire varier les caractéristiques comme autant de facteurs déterminants. Ils sont définis comme les changements qui interviennent dans les réponses de l'individu après communication de la réponse des autres au même problème, et en référence à la réponse communiquée, ce qui implique une double comparaison : comparaison de la

réponse finale de l'individu à sa réponse initiale (ou à la réponse d'individus *semblables* hors de toute interaction) et comparaison de la réponse finale à la réponse communiquée. Pour apprécier l'effet des facteurs sur les phénomènes d'influence, il faut pouvoir quantifier les changements et l'acceptation de la réponse communiquée : la nature du système de réponses de la tâche rend ce problème particulièrement complexe.

CHAPITRE 2

MODALITES DES PHENOMENES D'INFLUENCE

On a trop souvent pris l'habitude, en psychologie sociale, de considérer que le terme de conformisme, ou de "conformité" (1), est synonyme d'influence sociale et d'utiliser l'un pour l'autre. Cette tendance est particulièrement nette chez les élèves de Lewin, qui parlent de "pressions vers l'uniformité" s'exerçant sur le "déviant" (Festinger, 1950). Bien des confusions et des malentendus auraient été évités, si l'on n'avait pas pris une sous-classe de phénomènes pour la classe tout entière.

"D'une façon générale, la psychologie sociale est concernée par les phénomènes de conformisme : le résultat est que d'autres modes de réponses sociales, comme l'indépendance et le négativisme sont relativement négligés" (Willis, 1965, p. 373). Moscovici et Faucheux (1969) dénoncent la myopie qui affecte l'étude de l'influence sociale et le "biais de conformité" qui en caractérise les tendances. "En mettant trop l'accent sur certains

(1) Ce terme est l'homologue du terme anglais conformity.

aspects de l'influence sociale, aux dépens d'autres aspects, les thèmes (préférentiels) et les traditions en sont venus à freiner les progrès à venir dans ce domaine ... (11) apparaît essentiel de changer de perspective ... et de rétablir les dimensions réelles de l'influence sociale en dénonçant l'association trop unilatérale qui a été faite avec les problèmes et les faits du conformisme (conformity)" (p1)

MODELES DESCRIPTIFS : LES DIMENSIONS DES PHENOMENES

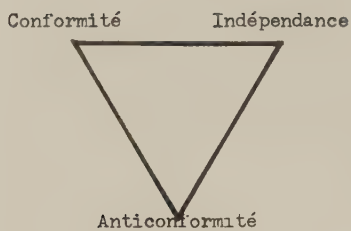
Les faits d'indépendance sont aussi incontestables que les faits de conformité. Ces deux modes de réaction aux situations d'influence sont nettement différenciés : Asch (1952) observe que certains sujets n'ont pas du tout ou très peu suivi la majorité dans ses erreurs, alors que d'autres l'ont toujours ou presque toujours fait, au cours d'une série d'essais consécutifs. Cette distinction sur la base des tendances de réponses dans la situation expérimentale lui semble d'autant plus fondée que les entretiens et questionnaires postexpérimentaux laissent apparaître des caractères et des histoires personnelles différentes. Indépendance et conformité pourraient donc être considérées comme les deux pôles d'une même dimension au long de laquelle on peut ranger les réponses et peut-être même les individus. Mais cette catégorisation laisse de côté les cas où la réponse de l'individu change, comme les réponses conformistes, mais dans une direction contraire à la réponse communiquée. Il faut donc adjoindre une

troisième catégorie, celle de l'anticonformité (ou anticonformisme). On aurait donc toujours unidimensionalité, mais les deux pôles seraient, cette fois, conformité et anticonformité, qui se définissent, tous deux, en référence à la réponse des autres et sont donc des positions de dépendance, situées de part et d'autre d'une position d'indépendance.

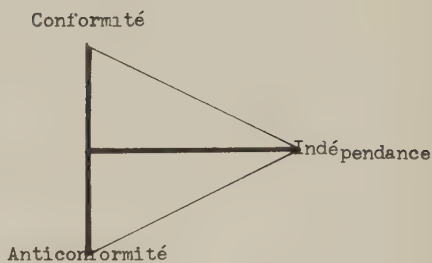
Krech, Crutchfield et Ballachey (1962) contestent qu'on puisse attribuer un caractère unidimensionnel à une telle catégorisation : les trois types de réaction ne peuvent être situés sur un même continuum, mais doivent être considérés comme les sommets d'un triangle qui représente l'espace de réponse du sujet (Fig. 1a). Willis (1963) propose un modèle à deux dimensions, une dimension de changement et une dimension de référence à la réponse des autres. Les réponses indépendantes ne changent pas ou presque pas, les réponses de conformité et d'anticonformité impliquent un changement, mais qui se fait, pour les premières en direction de la réponse des autres, pour les secondes, dans la direction contraire. Il propose ainsi un nouveau triangle (Fig. 1b).

Dans un article ultérieur, Willis (1965) inclut dans le schéma la notion de variabilité qui se réfère à une réponse qui change, mais dont le changement se produit sans référence à la réponse des autres. Il propose alors un modèle à deux dimensions bipolaires, qui peut être schématisé par un losange (Fig. 2).

On ne peut nier l'intérêt d'une tentative pour intégrer



a. Krech et al.



b. Willis (1963)

Fig. 1.- Modèles bidimensionnels à trois termes

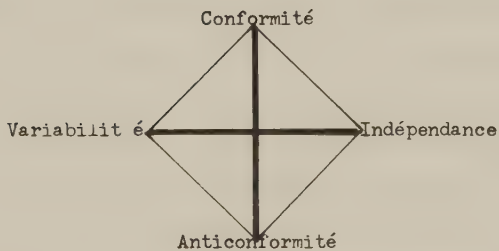


Fig. 2.- Le modèle en losange de Willis (1965)

dans une structure simple toutes les variations possibles de la réponse finale R2 de l'individu par rapport à la réponse initiale R1 et à la réponse communiquée RA. La distinction entre changement (comparaison R2-R1) et référence à la réponse d'autrui (comparaison R2-RA) est particulièrement pertinente. Goldberg (1954) le souligne de son côté, puisqu'il a pu montrer que la quantité de changement (R2-R1) croissait avec la distance R1-RA, mais que la position de la réponse finale correspondait à une réduction constante d'environ 30 % de la divergence initiale entre R1 et RA.

Le schéma de Willis comporte cependant quelques faiblesses. Le concept d'indépendance implique en réalité, une référence sociale, comme les termes de conformité et d'anticonformité ; ce pôle du schéma n'est donc pas indépendant de l'axe conformité-anticonformité ; seul le pôle variabilité est libre de toute référence sociale. De plus, si l'on considère l'axe variabilité-indépendance comme représentant une dimension de changement, alors il n'y a pas symétrie entre les deux pôles, comme l'indique le schéma, puisque l'indépendance représente une absence de changement, un point 0, alors que le changement dû à la variabilité varie quantitativement. L'axe conformité-anticonformité, d'autre part, n'est pas simple : ou bien la référence à la réponse d'autrui peut être quantifiée et dans ce cas, l'individu peut se rapprocher ou s'éloigner de la réponse communiquée d'une quantité variable, mais si la référence à la réponse d'autrui ne peut être quantifiée, alors on ne peut considérer que conformité et

anticonformité constituent réellement une dimension.

MODALITES DES PHENOMENES ET NATURE DE LA TACHE.

La difficulté de trouver une structure simple pour décrire les réactions individuelles à la réponse d'autrui provient de ce que la tâche à laquelle il est demandé de répondre exerce des contraintes.

Lorsque la tâche implique un système de réponses catégorielles, non quantifiées et discontinues, l'individu qui a donné une réponse initiale R1 et se trouve confronté à une réponse communiquée ^{différente,} ne peut réagir que de deux façons : maintenir R1 ou adopter RA, c'est-à-dire répondre de façon indépendante ou conformiste. Il y a bien sûr des cas où la tâche permet une réponse R2 qui se trouve dans une autre catégorie que R1 et RA, mais on ne peut pas parler dans ce cas d'anticonformité, puisqu'il n'y a pas de "direction" qu'on puisse définir lorsque les différentes catégories de réponse ne sont même pas ordonnées. Ainsi, dans la presque totalité des situations où la tâche implique un système catégoriel, on observe des réponses R2 qui se trouvent être indépendantes (aucun changement) ou conformistes (adoption de RA).

Lorsque la tâche implique un système de réponses quantifiées à variations continues, toutes les réponses sont possibles : le sujet peut ne pas changer de réponse ($R2 = R1$), peut adopter RA ($R2 = RA$), mais il peut également adopter toutes les réponses situées entre R1 et RA sur le continuum des réponses possibles,

aussi bien que toutes les réponses qui se trouvent à l'extérieur de la marge $R_1 - R_A$, tant du côté de R_1 (le sujet s'éloigne de R_A) que du côté de R_A (le sujet s'éloigne de R_1), ainsi que le montre la figure ci-après, empruntée à Blake, Helson et Mouton (1957) :

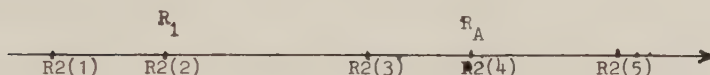


Fig. 3 - Les différentes réponses possibles dans une tâche à réponses continues (1).

Il nous semble donc préférable d'utiliser les termes de conformité et d'indépendance pour désigner des positions absolues et non des dimensions : une réponse est absolument indépendante quand il y a identité entre R_2 et R_1 , aussi bien dans les situa-

-
- (1) R_1 représente l'estimation initiale de l'individu, R_A , la réponse des autres participants ; $R_2(1)$, $R_2(2)$, $R_2(3)$, $R_2(4)$ et $R_2(5)$ représentent différentes réponses possibles après communication de R_A . Non seulement les réponses R_1 , R_A et R_2 sont ordonnées, mais on peut, de plus, calculer la distance qui les sépare : ainsi dans une tâche à réponses continues, on peut non seulement savoir si un sujet a changé, mais encore de combien il a changé et de combien il s'est rapproché ou éloigné de R_A . $R_2(1)$ et $R_2(5)$ s'éloignent à la fois de la réponse initiale et de la réponse communiquée. $R_2(1)$ correspond à un effet inverse de la réponse communiquée quant à la direction du changement : elle représente soit une réponse anticonformiste, soit une simple variabilité intra-individuelle. $R_2(2)$ représente une réponse indépendante (pas de changement de réponse) et $R_2(4)$ une réponse conformiste. $R_2(3)$ représente une réponse qui se situe entre R_1 et R_A , réponse de compromis qui converge vers R_A . Dans le schéma, $R_2(2)$ et $R_2(4)$ représentent une réponse unique et bien précise, mais $R_2(1)$, $R_2(3)$ et $R_2(5)$ représentent des classes, puisque les réponses R_2 peuvent prendre toutes les valeurs possibles en deçà de R_1 , entre R_1 et R_A et au-delà de R_A .

tions où la tâche est de type catégoriel que dans le cas où elle présente des réponses à variations continues ; et une réponse est absolument conformiste quand il y a identité entre R_2 et R_A , dans les deux types de tâche. Toutes les autres possibilités dans la direction et le degré des changements ne peuvent apparaître qu'avec des tâches qui impliquent des réponses à variations continues ; elles peuvent être considérées comme des phénomènes de traitement quantifié de la divergence ; ce traitement, selon les conditions intervenant dans une situation donnée, peut aboutir à une réduction (convergence) ou à un accroissement de la divergence initiale entraînant R_1 et R_A . Ainsi, les modalités des phénomènes d'influence sont relatives à des modalités de tâche : l'espace de réponse de l'individu, pour reprendre les termes de Willis, est, en fait, déterminé par le système de réponse de la tâche.

La nature de la tâche n'entraîne pas seulement des modalités observables différentes ; elle donne sa signification psychologique à la situation. En effet, dans un cas, le sujet doit faire un choix entre deux réponses catégorielles et ce choix est d'autant plus difficile qu'il peut y avoir conflit entre ces réponses, comme dans la situation d'Asch, lorsqu'elles s'excluent mutuellement ; dans l'autre, le sujet peut faire un ajustement fin aux réponses exprimées qui sont continues au long d'une même dimension. Dans un cas, la décision aboutit soit au maintien, soit à la suppression de la divergence initiale ; dans l'autre, à une modification quantifiée de cette divergence. Ainsi on peut se demander s'il n'existe pas un isomorphisme entre le système de réponse à la tâche et le système de réponse à l'influence : pour

des tâches catégorielles, on peut s'attendre à une influence absolue de type catégoriel - indépendance ou conformisme -, et pour des tâches à continuum de réponses, à une influence relative de type continu. L'analyse des recherches, en fonction du type de tâche utilisée, semble montrer qu'il en est bien ainsi.

Variabilité des réponses et changements induits socialement.

Les phénomènes d'influence sociale correspondant à des changements induits par une réponse communiquée, on ne peut les mettre en évidence qu'avec des tâches offrant des réponses à choix multiple. Or ce type de tâche entraîne une variabilité intraindividuelle d'une présentation à l'autre qu'il importe de différencier des changements dus à la réponse communiquée. Si les changements en présence d'autrui ne se distinguent pas de la simple variabilité des réponses, on ne peut plus parler d'influence sociale ; et s'ils s'en distinguent, rien ne prouve cependant que les changements induits ne soient pas l'effet cumulé d'une variabilité intrinsèque et d'une variabilité induite, ni que les phénomènes d'influence ne soient pas en continuité avec les phénomènes de variabilité, dans l'effort que fait l'individu pour ajuster ses réponses à la réalité. Le souci de comparer les sujets expérimentaux d'une situation d'influence à des sujets contrôles qui sont en dehors de toute influence sociale, n'est donc pas un luxe méthodologique, il a une portée théorique puisqu'il met en question la réalité des phénomènes et peut-être, leur interprétation. Et l'on doit regretter que la plupart des études expérimentales aient fait l'économie d'une telle comparaison.

Cette comparaison n'est pas toujours aisée. Nous nous sommes posé le problème (Montmollin, 1965) de savoir comment réagissaient des individus à la communication des jugements faits par l'ensemble du groupe dans une tâche d'estimation (1). Les résultats ont montré que 86 % des sujets changent d'estimation après communication, que, parmi ceux qui changent, 55 % font des estimations plus fortes et 45 % des estimations plus faibles qu'auparavant et qu'enfin, la quantité de changement est très variable d'un sujet à l'autre. Si l'on compare ces résultats à ceux d'un groupe contrôle de sujets qui font une première estimation, puis une seconde, sans que l'on communique les résultats entre les deux présentations du stimulus, on constate que 84 % des sujets contrôles changent d'estimation entre les deux passations, que, parmi ceux qui changent, 49 % font des estimations plus fortes et 51 % des réponses plus faibles qu'auparavant et qu'enfin, la quantité de changement est très variable d'un sujet à l'autre. Ainsi sur la base de ces seuls résultats, les sujets expérimentaux ne se différencient pas des sujets contrôles.

Une analyse plus fine montre que les sujets expérimentaux ont tendance à se rapprocher de la tendance centrale des jugements de leur groupe : les sujets qui ont donné des estimations initiales faibles par rapport à la tendance du groupe

- (1) Il s'agit d'estimer le nombre de pastilles (80) figurant sur un carton présenté trop rapidement pour qu'on puisse en faire le décompte exact. Les sujets sont groupés par 5 : chacun d'eux donne d'abord un jugement par écrit (R1), puis on lit tout haut les cinq jugements qui viennent d'être faits, avant de montrer à nouveau le carton et de demander à chacun, par écrit, une seconde estimation.

donnent des estimations plus fortes après communication et ceux qui ont donné des estimations initiales fortes par rapport à la tendance du groupe, des estimations plus faibles après communication ; la direction du changement est donc déterminée par la position de la réponse initiale par rapport à l'ensemble des réponses du groupe. On constate de même que la quantité de changement est fonction de la distance entre la réponse initiale et la tendance centrale du groupe. Les changements individuels ont donc un caractère systématique : ils se font en référence à l'ensemble des réponses communiquées, que la moyenne résume assez bien. Mais les changements des sujets contrôles n'avaient-ils pas eux-mêmes le même caractère, bien qu'aucune communication *ne soit* intervenue ? Il importe donc de contrôler le hasard (1). Les résultats montrent que seuls les sujets extrêmes des groupes nominaux présentent des changements systématiques en direction (ceux qui ont donné de très fortes ou de très faibles estimations tendent à les modérer après la seconde présentation ; les sujets dont les estimations étaient plus modérées ne varient pas systématiquement) et en quantité (les sujets "extrêmes" changent plus que les sujets "modérés").

- (1) Pour ce faire, on constitue des groupes nominaux, en groupant par 5 au hasard, les estimations R1 des sujets contrôles. On analyse alors les changements intervenant entre deux estimations du même sujet, en fonction de la tendance centrale du groupe nominal. Cette pratique est courante en psychologie sociale chaque fois que l'on se demande si les résultats en groupe sont bien dûs aux processus d'interaction sociale.

On constate ainsi qu'il y a une certaine continuité entre sujets contrôles et sujets soumis à influence sociale : les changements semblent traduire un effort d'ajustement à la réalité (le stimulus), mais si la tendance est systématique chez tous les sujets expérimentaux et se fait toujours en référence à une valeur d'ancrage (la tendance centrale de l'ensemble du groupe), elle n'est systématique, parmi les sujets contrôles, que pour ceux qui avaient donné de très fortes ou de très faibles estimations. La continuité entre changements spontanés et changements socialement induits a déjà été mise en évidence par Sherif (1935) : la diminution de la variabilité inter-individuelle que l'on constate au cours des essais collectifs où chaque sujet énonce tout haut ses estimations, prolonge, en quelque sorte, la diminution de la variabilité intra-individuelle que l'on constate au cours des essais individuels de la phase précédente. On doit également rapprocher les phénomènes dus à l'effet de la communication des réponses ^{et} mis en évidence par Sherif, de ceux constatés par ^{F.}Allport (1924) dans une situation où les participants font des estimations en présence les uns des autres, sans que les réponses soient communiquées ^(c'est-à-dire) : les jugements individuels tendent à se modérer, les estimations extrêmes à disparaître. Le changement de réponse n'est donc pas intrinsèquement un phénomène social ; il n'est pas non plus toujours lié à la communication interpersonnelle des réponses : ce qui caractérise les phénomènes d'influence qu'entraîne la communication, c'est une tendance à ^à changer en référence à la réponse communiquée.

Les phénomènes de convergence.

L'expérience de Sherif (1935), avec le mouvement autocinétique (1), met en évidence un phénomène de normalisation : chaque sujet, au début de la session collective, a tendance à répondre de la même manière qu'à la fin des essais individuels, c'est-à-dire à donner des réponses qui se situent dans une certaine marge et présentent de petites variations autour d'une certaine valeur, mais les marges varient d'un sujet à l'autre ; à la fin des essais collectifs, les estimations de tous les sujets se situent dans une même marge commune, présentant de petites variations autour d'une même valeur. Il faut donner au terme de normalisation, un sens statistique : la fréquence des estimations dans une certaine marge augmente, les valeurs extrêmes tendant à disparaître (2). Dans tous les groupes observés, la marge commune se situe "entre" les marges individuelles précédemment établies :

- (1) Cf. chapitre 1, p. 17 . Le mouvement autocinétique est un phénomène qui se produit dans l'obscurité absolue, lorsqu'on fixe un point lumineux : après un certain temps de latence, le point semble se déplacer. Sherif demande à ses sujets d'estimer en inches, la longueur du déplacement. Dans une première phase, chaque sujet, pris individuellement, fait une série de 100 estimations. Dans une seconde phase, on groupe par deux ou trois, des sujets dont les estimations individuelles étaient nettement différentes : on procède à une série de 100 essais ; à chaque essai, chacun exprime ~~orale~~ment son jugement.
- (2) Dans un article postérieur, Sherif (1961) s'est élevé contre l'analogie qui a été faite par beaucoup de chercheurs, entre la "norme", c'est-à-dire la valeur autour de laquelle oscillent les estimations individuelles dans la marge commune qui émerge dans la situation d'interaction sociale qu'il a décrite, et les "normes" sociales contraignantes et sanctionnées qui caractérisent un groupe réel et une société donnée.

il y a donc convergence ; mais cela ne signifie pas qu'elle se situe exactement au centre de la dispersion initiale : dans certains groupes, la marge commune est proche des estimations de l'un des participants.

Les caractéristiques d'une telle situation sont les suivantes : - il s'agit d'une influence réciproque : chaque individu influence par son estimation et est influencé par l'estimation de l'autre, car la situation comporte une série d'essais de sorte que le sujet qui parle le premier au cours d'un essai peut par la réponse du second au même essai, être influencé dans la réponse qu'il donne à l'essai suivant ; - l'influence est d'autant plus nette que les réponses individuelles étaient stabilisées (session individuelle préalable de 100 essais) ; - le groupe est un "choeur de voix" : les sujets ne se connaissent pas antérieurement ; ils n'ont de plus aucun intérêt commun dans la situation et la tâche : chacun travaille pour lui-même ; - la tâche implique un jugement quantitatif d'estimation ; les sujets sont amenés à croire que le mouvement est réel et qu'ils jugent donc du même objet ; - la situation n'est pas ressentie par eux comme un conflit, ni comme une contrainte.

Convergence et normalisation

Une des ambiguïtés de l'expérience de Sherif tient à la nature du phénomène autocinétique utilisé et à la difficulté d'articulation entre le niveau individuel (les changements d'estimation) et le niveau de groupe (la normalisation). Une analyse

plus systématique de ce type de phénomène peut être faite, (Montmollin, 1965⁴) (1). On observe dans des groupes de cinq personnes qui ont donné, chacune, une première estimation écrite R_1 , reçu communication des cinq estimations qui venaient d'être faites et, ensuite, estimé individuellement à nouveau le stimulus présenté, des changements individuels centripètes en direction de la tendance centrale du groupe : la direction des changements individuels entraîne dans chaque groupe, un resserrement de l'éventail des estimations, les cinq estimations R_2 sont, en général, beaucoup plus proches les unes des autres que les estimations R_1 . Sur les 30 groupes observés, 28 (soit 93 %) présentent un tel resserrement et, en moyenne, la réduction de la dispersion est de l'ordre de 53 % (2). Ainsi la normalisation au niveau du groupe est bien la conséquence des changements individuels des participants qui ont tendance à se rapprocher de la tendance centrale des estimations communiquées ; la direction et le degré du changement individuel sont fonction de la distance entre la réponse R_1 et la tendance centrale des réponses du groupe : si les sujets extrêmes changent plus que les sujets centraux, c'est parce que leur distance à la tendance centrale est plus grande.

Quelles sont les caractéristiques de cette situation ?

(1) Cette expérience a été décrite précédemment, p. 57.

(2) Pour les groupes nominaux, utilisés comme contrôles, 56 % présentent un phénomène du même type du fait de la tendance des sujets extrêmes à modérer leurs jugements, mais la réduction de la dispersion n'est que de 12 % en moyenne.

- Il s'agit d'une influence réciproque : chacun influence par sa réponse et est influencé par celle des autres participants ;
 - la situation ne comporte que deux essais : un essai individuel et un second essai individuel, après communication des estimations R_1 ; - le groupe n'est qu'un "choeur de voix" ; - la situation n'est pas ressentie comme une contrainte, ni comme un conflit ; - la tâche comporte un jugement d'estimation qui ne peut se faire que de façon approximative : chacun sait que le stimulus implique une réponse exacte, mais qu'il ne peut l'atteindre à coup sûr dans les limites du temps de présentation et que, par conséquent, son estimation, comme celle des autres, comporte une marge d'erreur.

Convergence et influence unilatérale.

On peut transformer cette situation d'influence réciproque en situation d'influence unilatérale, sans changer la nature des phénomènes (Montmollin, 1966 c) (1). Une fois que les sujets ont donné une réponse individuelle, l'expérimentateur leur fait part de quatre estimations dont il dit qu'elles ont été données "par des camarades qui ont passé l'épreuve la semaine précédente". Chaque sujet dispose donc d'un échantillon de cinq réponses : la sienne et les quatre réponses communiquées. Une analyse, individu par individu, montre que les sujets ont tendance à se rapprocher de la moyenne de l'échantillon disponible : il y a donc convergence. Les changements, en direction et en amplitude, sont fonction

(1) La tâche est la même que dans l'expérience précédente. Les estimations communiquées sont, en réalité, choisies par l'expérimentateur, parmi les réponses possibles, selon des caractéristiques de distribution dont on cherche à observer les effets.

de la distance entre R_1 et la moyenne de l'échantillon. L'ensemble des estimations individuelles se normalise : la dispersion des estimations R_2 est plus petite que celle des estimations R_1 , puisque chaque sujet tend à converger vers la moyenne des estimations communiquées.

On voit que cette situation diffère de la précédente par le fait que les sujets ne peuvent pas eux-mêmes induire de changements puisque les "autres personnes" ne sont pas présentes et que, par construction, les réponses des sujets expérimentaux ne sont pas communiquées à ces personnes. Il n'est donc pas possible que dire qu'une telle situation implique un processus de "négociation" pour minimiser les conflits interpersonnels, comme le suggèrent Moscovici et Faucheux (1969) dans leur interprétation des phénomènes de normalisation.

La nature et les caractéristiques des phénomènes observés dans ces différentes recherches permet de conclure au caractère général de l'influence qu'exerce la réponse des autres personnes : les différences individuelles observées ne permettent en aucun cas de catégoriser les individus en "indépendants" ou "conformistes" ; elles ne permettent pas non plus de considérer que certains sont plus influencés que d'autres, puisque l'amplitude du changement est fonction de la distance de la réponse R_1 aux réponses communiquées. Mais l'on voit, par contre, que les phénomènes de convergence sont liés de façon très nette à des tâches à réponses continues, auxquelles l'individu ne peut répondre que de façon approximative et qui permettent une réduction de la

divergence et un ajustement entre réponse initiale et réponse communiquée.

Les phénomènes d'indépendance-conformisme.

Les recherches d'Asch (1952) représentent le paradigme le plus connu et le plus fréquemment utilisé pour mettre en évidence ce type de phénomènes (1). La situation type comporte une tâche pour laquelle une réponse exacte non seulement existe, mais est disponible pour la quasi-totalité des individus, et la communication, par compères ou appareil (2) interposés, d'une réponse unanimement faussée. Dans son expérience princeps, Asch utilise sept compères qui sont opposés à un sujet naïf : pour les 30 sujets ainsi traités, on compte 33 % de réponses fausses (en conformité avec la réponse unanime de la majorité) et 67 % de réponses justes (réponses indépendantes) (3).

- (1) Cf. Chapitre 1. La tâche perceptive utilisée par Asch implique une comparaison : il s'agit de désigner parmi trois lignes de longueur variable, celle qui est égale à la ligne étalon. Les stimulus utilisés sont nettement discriminables, puisque des sujets contrôles, auxquels la même tâche est proposée, ne font que 7 % d'erreurs. L'expérience proprement dite comporte une série d'essais (la tâche est la même, mais un ensemble de lignes différent est utilisé à chaque essai) dont sept sont "critiques" : les compères qui parlent en premier donnent unanimement une réponse faussée ; quelques essais non-critiques, au cours desquels les compères répondent selon l'évidence sensible, permettent de garantir la crédibilité de la situation. Chaque groupe observé comporte une majorité de compères et un seul sujet naïf.
- (2) L'appareil mis au point par Crutchfield (1955) permet de réaliser un "groupe simulé" : l'expérimentateur contrôle entièrement la communication des réponses et peut traiter cinq sujets naïfs en simultanéité, faisant ainsi l'économie des compères.
- (3) Asch passe de la notion d'indépendance ou de conformité des réponses à celle de sujets indépendants ou conformistes, en observant la distribution des erreurs pour l'ensemble des essais critiques : certains sujets ne font aucune erreur ou seulement une ou deux (sur 7) ; d'autres, moins nombreux il est vrai, répondent au moins une fois sur deux, dans le sens de la majorité.

Quelles sont les caractéristiques de cette situation ?

Il s'agit d'une influence non réciproque, par construction, mais les sujets ne le savent pas. En effet, les compères sont instruits et contrôlés par l'expérimentateur pour que leur réponse soit constante, unanime et fausse. Le groupe est un "choeur de voix" : les participants ne se connaissent pas, et ils n'ont pas de but commun, ni de réponse commune à faire. La tâche implique une comparaison, tâche à réponse catégorielle puisque la réponse ne peut être que A (la ligne égale) ou B ou C (l'une ou l'autre des lignes inégales). Les sujets expérimentaux ressentent la situation comme un conflit et comme une contrainte : le désaccord entre la majorité unanime et l'évidence sensible fait problème à chaque sujet expérimental. Il est clair que le caractère tout ou rien de la réaction des sujets (refus ou acceptation de la réponse unanime communiquée) est lié au système de réponse de la tâche : les réponses sont incompatibles, non ajustables les unes aux autres ; la situation d'influence est donc une situation de conflit de réponses et implique un choix entre la réponse communiquée (fausse) et la réponse latente (exacte) (1) : les résultats de cette expérience montrent, du reste, que les sujets expérimentaux n'utilisent pas la troisième réponse disponible, celle qui n'est ni la réponse exacte, ni la réponse de la majorité.

(1) Dans les expériences d'Asch, le sujet expérimental ne donne pas de réponse RI. Il faut donc comparer les réponses des sujets expérimentaux, qui répondent après les compères, à celles de sujets contrôles qui ne sont soumis à aucune influence. On suppose donc, compte tenu de la discriminabilité du stimulus et du très faible taux d'erreur des sujets contrôles, que la réponse latente du sujet expérimental au début d'un essai, avant que les compères ne commencent à parler, est la réponse exacte.

Notons, cependant, qu'il n'y a conflit entre la réponse latente de l'individu et la réponse communiquée, dans l'étude d'Asch, que parce que la tâche comporte une réponse exacte, qui se trouve de plus disponible ; il en est de même dans toutes les recherches qui utilisent une situation "à la Asch". Par contre, dans les expériences qui partent d'une tâche à réponses catégorielles pour laquelle il y a plusieurs réponses possibles, toutes exactes (comme dans l'étude de Thibaut et Strickland, 1956) ou dont aucune n'est juste, ni fausse (Wiener, Carpenter et Carpenter, 1957), il n'y a pas conflit entre la réponse personnelle du sujet et la réponse majoritaire communiquée, mais seulement compétition. Il n'en reste pas moins que le sujet n'a le choix qu'entre maintenir son point de vue ou adopter la réponse communiquée.

Influence sociale et nombre de réponses possibles.

Il est cependant un cas, où, dans une tâche à réponses catégorielles, les réactions à l'influence échappent à la dichotomie indépendance-conformisme. Dans une des nombreuses variantes de son expérience, Asch (1952) modifie les caractéristiques du stimulus : la différence entre les lignes variables est plus apparente, de sorte que la majorité fait une erreur extrême dans certains essais (désignant comme égale à l'étalon, la ligne qui est la plus différente de celui-ci) et une erreur modérée dans d'autres (désignant la ligne qui est la moins différente de celui-ci). Dans le cas d'erreur modérée de la majorité, les sujets ont tendance à adopter la réponse de la majorité, faisant ainsi une erreur modérée ; dans le cas d'erreur maxima de la majorité, cer-

tains sujets désignent la ligne dont la longueur est intermédiaire entre celle de la ligne égale à l'étalon et celle de la ligne choisie par la majorité, faisant encore une erreur modérée : cette réponse est, selon Asch, une réponse de compromis. Or une étude de Tuddenham, Mc Bride et Zahn (1957) reprend la tâche et la situation d'Asch, mais propose non pas trois, mais dix lignes variables à choix. Les résultats montrent que la distribution des erreurs change nettement : les réponses indépendantes et les réponses conformistes diminuent ; par contre les réponses de compromis portant sur des lignes de longueur intermédiaire entre la ligne égale (réponse exacte) et la ligne désignée par la majorité unanime, sont les plus nombreuses.

Il serait donc possible en modifiant le système de réponses des tâches catégorielles ^{et} en donnant aux sujets le choix entre un certain nombre de réponses ordonnées, d'échapper à la dichotomie entre indépendance et conformité et à l'opposition, trop abrupte, entre comportement d'ajustement et comportement de choix. Malheureusement, la recherche de Tuddenham, Mc Bride et Zahn constitue un exemple unique, sauf dans le domaine des opinions et des attitudes où il est courant d'utiliser, pour étudier l'influence sociale, une échelle de réponses.

On est donc amené à faire des réserves sur la portée des résultats relatifs aux phénomènes d'indépendance et de conformité tels qu'ils apparaissent dans certaines études et à se demander s'ils ne constituent pas des cas particuliers dûs aux conditions limites dans lesquelles on les a fait apparaître. On sait, d'autre part, que les situations de conflit, génératrices d'anxiété,

entraînent des différences individuelles souvent tranchées et liées à des caractéristiques de personnalité.

Les phénomènes d'extrémisation

Au cours des cinq dernières années, d'autres distinctions dans la description des phénomènes d'influence ont retenu l'attention. Les travaux d'Allport (1924), dans une situation de coaction sans communication des réponses, et de Sherif (1935) dans une situation avec communication interpersonnelle, ont montré que les jugements individuels tendaient à se modérer : la fréquence des estimations extrêmes diminue, les réponses tendent à se resserrer autour d'une valeur plus centrale de l'échelle (échelle individuelle dans le cas d'Allport, échelle interindividuelle dans le cas de Sherif). Cependant Kogan et Wallach (1964) observent que lorsqu'on demande à un groupe de discuter et de se mettre d'accord sur le niveau de risque à courir dans une série de problèmes de décision, la décision prise en groupe est plus risquée que la moyenne des décisions individuelles antérieures. Cette extrémisation, cette radicalisation par le groupe est-elle spécifique des problèmes de risque ? Moscovici et Zavalloni (1969) cherchent à montrer que le phénomène est général et qu'il peut apparaître chaque fois que les membres du groupe ne sont pas égaux en statut social ou en compétence, que le problème à traiter a une importance particulière pour l'individu et que celui-ci est engagé personnellement, avec les conséquences émotionnelles que cet engagement suppose, et enfin, lorsqu'on demande à un groupe de prendre une décision collective.

Les attitudes politiques sont relatives à des problèmes importants pour les individus ; on devait donc s'attendre à ce qu'elles ne se modèrent pas en groupe, mais au contraire se radicalisent. Deux expériences portant sur l'attitude à l'égard des Américains pour l'une, à l'égard de De Gaulle pour l'autre, montrent effectivement que le consensus qui se dégage après discussion en groupe est plus proche d'un des pôles de l'échelle que la moyenne des opinions individuelles avant discussion. Dans une autre expérience, les auteurs mettent en évidence un phénomène de même nature, bien qu'il s'agisse de jugements "plus objectifs", à savoir juger du contenu des affirmations utilisées dans l'une des expériences précédentes et dire si elles sont favorables, défavorables ou neutres en elles mêmes : bien que le déplacement du jugement collectif du groupe par rapport à la moyenne des jugements individuels antérieurs soit petit - environ 0,30 pour une échelle en sept points -, le changement est significatif (1).

Quelles sont les caractéristiques d'une telle situation ? Par construction, il s'agit d'une influence réciproque, puisque chacun prend part à la discussion, puis au vote sur une position commune. Mais compte tenu des résultats, on peut se demander s'il ne s'agit pas en fait d'une influence unilatérale : celle

- (1) Une analyse plus détaillée montre que les phrases "favorables" sont jugées plus favorables, et les phrases "défavorables", plus défavorables par l'ensemble du groupe. L'effet de groupe ne renverse pas la tendance, mais l'accentue. Il en est de même dans les deux expériences sur les attitudes politiques.

qu'exerceraient les individus "extrêmes" sur les individus modérés. Le groupe n'est pas un "choeur de voix", puisque bien que les sujets n'aient pas de connaissance particulière les uns des autres, ni de sympathie marquée, ils ont quelque chose à faire ensemble ; se mettre d'accord. Cette tâche de groupe comporte des contraintes particulières : la nécessité de l'accord - puisqu'une seule réponse finale est autorisée - peut entraîner une stratégie individuelle qui consiste à adopter la réponse qui apparaît comme ayant déjà le plus de chance d'être adoptée par tous et au moins coût, c'est-à-dire celle qui se révèle déjà rencontrer un certain accord dans les choix individuels (majorité partielle) ou encore celle des individus qui s'expriment avec le plus d'assurance ; il est plus économique de prendre cette réponse comme réponse commune que de chercher à faire changer ceux qui sont déjà d'accord entre eux ou ceux qui, parce qu'ils manifestent une grande assurance, seront plus résistants au changement. Or, on sait que, dans le domaine des attitudes et des opinions tout au moins, les personnes dont les positions sont extrêmes sont également les plus assurées. Il importe donc, dans ce type de situations, de tenir compte, non seulement de la tendance centrale des choix individuels (la moyenne), mais de leur distribution. L' "extrémisation" de la réponse collective peut apparaître comme un compromis, au même titre que la modération ou la normalisation des jugements individuels après communication, dans d'autres circonstances. Et si la réponse commune consiste à adopter la réponse des personnes qui se manifestent comme les plus assurées, les plus constantes, alors cette "extrémisation" correspond au

même processus que celui que décrit Moscovici à propos des phénomènes d' "innovation".

Enfin, la tâche dans la dernière expérience qui concerne plus particulièrement notre propos, comporte un jugement qui se fait à l'aide d'une échelle : elle implique des réponses à variations continues qui se prêtent à des ajustements par réduction de la divergence. Il s'agit donc bien de phénomènes de convergence - puisque les sujets adoptent une réponse commune - et il ne peut y avoir extrémisation que parce qu'il s'agit d'une tâche à réponses continues. Mais la tâche implique-t-elle une réponse exacte ? Non, si l'on entend par là, une réponse objectivement exacte, correspondant à l'utilisation d'un instrument de mesure ; oui, si l'on procède par enquête auprès d'un certain nombre de juges dont on calculera la tendance centrale : ce faisant, on pose que la tâche entraîne une *variabilité* interpersonnelle qui est précisément le problème que doit traiter le groupe, c'est-à-dire l'ensemble des individus en présence, pour se mettre d'accord.

Le phénomène d'extrémisation ici mis en évidence, ne constitue pas à proprement parler une modalité nouvelle : il dépend de la nature de la tâche et du fait que les réponses peuvent être ordonnées sur un continuum, même si celui-ci prend la forme très primitive d'une échelle ; il n'y a pas lieu d'opposer de façon polémique, comme le font les auteurs, les phénomènes de normalisation et les phénomènes d'extrémisation, puisque dans les deux cas, il y a convergence interpersonnelle ; ce qui est en cause, c'est la position de la réponse finale sur l'échelle ou la

dimension considérée : elle se situe plutôt vers le centre de l'échelle dans les situations type Sherif (1) et plutôt vers l'un des pôles dans la recherche de Moscovici et Zavalloni. De plus, dans les deux cas, il y a diminution de la dispersion initiale puisqu'elle est une condition nécessaire à l'accord du groupe ou la conséquence des changements individuels après communication des réponses. Ce qui diffère, c'est que dans un cas, la variabilité tend à diminuer symétriquement (la fréquence des estimations faibles et fortes diminue), non symétriquement dans l'autre.

Extrémisation et fréquence des réponses communiquées.

Il convient de se demander si le phénomène n'apparaît pas également, contrairement aux présupposés des auteurs, dans des situations où le problème n'entraîne pas une implication personnelle particulière et où le groupe est un simple chœur de voix qui n'est pas contraint de se mettre d'accord sur une réponse unique. Dans une recherche non publiée, nous avons montré qu'on pouvait amener des sujets à rapprocher leur jugement d'une valeur très forte et donc *extrême*, à condition que, dans l'échantillon des réponses communiquées, la fréquence de cette valeur soit grande. Deux conditions (2) sont réalisées : l'une dans laquelle on dit aux sujets, une fois écrite leur première

-
- (1) Nous avons signalé, cependant, que, dans un certain nombre de groupes, Sherif constate que la norme commune qui se dégage est plus proche de la norme personnelle d'un des partenaires - qui ne change pas au cours de la session collective - que du centre de l'échelle de l'ensemble des jugements. De plus, nous avons montré (Montmollin, 1965) que ce n'est pas le centre de l'échelle qui sert de point de référence aux sujets pour ajuster leurs estimations aux résultats communiqués du groupe, mais la tendance centrale de l'échantillon des estimations.
 - (2) La tâche est identique à celle utilisée dans une recherche précédemment décrite (Montmollin, 1966c). La situation est également

réponse, que quatre de leurs camarades ont donné des estimations dont la moyenne est de 110 (1) et qui sont relativement distantes les unes des autres (80, 100, 120, 140) ; l'autre dans laquelle les réponses communiquées ont la même moyenne (110), mais sont beaucoup plus groupées (100, 107, 113, 120). On constate que pour l'ensemble des sujets de la condition 1, la médiane des estimations après communication est de 84, mais que dans la condition 2, elle est de 106, avec une dispersion plus petite. Dans la marge 100-120, on trouve pour la condition 1, 15 % des réponses R_1 et 26 % des réponses R_2 ; pour la condition 2, 20 % des réponses R_1 et 68 % des réponses R_2 . Ainsi on peut amener des individus à extrémiser leurs estimations, dans une tâche peu importante pour eux, quand la fréquence de la valeur extrême est grande dans l'échantillon des réponses communiquées.

Cette conclusion est confirmée par d'autres recherches, en particulier celle de Jacobs et Campbell (1961) qui, au cours d'une série de 30 essais d'estimation du mouvement autocinétique, opposent à un sujet expérimental, dont la tendance est de donner des réponses de l'ordre de 4 pouces (10 cm) si l'on se rapporte aux réponses de sujets contrôles, deux compères qui émettent constamment des estimations fortes (15 et 16 pouces, soit environ 40 cm) ; la marge du sujet expérimental à la fin des essais se situe aux alentours de 14 pouces : on a donc "extrémisé" ce sujet

- (1) Cette valeur est forte puisque le nombre réel des éléments à juger est de 80 et que les sujets ont tendance à sous-estimer (médiane des $R_1 \pm 68$). Elle est relativement peu fréquente pour l'ensemble des sujets (17 % des réponses R_1 se situent dans la marge 100-120).

en faisant varier, dans l'échantillon des réponses connues de lui (les siennés et celles des compères), la fréquence relative des fortes et des faibles estimations.

Il semble donc intéressant de se poser le problème de l'extrémisation des jugements par influence sociale, en contrôlant et en manipulant la distribution des réponses initiales dans le groupe ou dans l'échantillon des réponses dont le sujet a connaissance. Aucune indication n'est donnée ~~sur ce point~~ dans l'expérience de Moscovici et Zavalloni.

Les phénomènes d'innovation

Moscovici et Faucheux (1969), dénonçant à juste titre le "biais du conformisme" dans l'orientation des recherches sur l'influence sociale, ont cherché à mettre en évidence une nouvelle modalité des phénomènes : l'innovation. Ils distinguent cette dernière des phénomènes de conformisme qui, selon eux, se produisent dans une situation où préexiste une norme fortement majoritaire, et des phénomènes de normalisation qui correspondent à l'émergence d'une norme commune par concessions mutuelles, c'est-à-dire par "négociation" (1). Les phénomènes d'influence ne vont pas toujours dans le sens de la modération ^{et} de la moyenne ; ils ne vont pas non plus toujours dans le sens de la majorité. Par inno-

-
- (1) L'importance qu'attribuent ces auteurs aux phénomènes d'innovation rejoint l'attention accordée aux phénomènes d'extrémisation, précédemment évoqués. Ces deux modes d'influence sociale ont tout d'abord en commun d'être mis en question et en évidence dans une société et à une époque où l'on s'interroge sur les valeurs et les dangers du conformisme. Ceci n'est qu'un nouvel exemple de la manière dont les besoins du corps social amènent les scientifiques, et spécialement ceux qui se consacrent aux progrès de la psychologie sociale, à se poser certaines questions à certains moments, et à s'opposer à de

vation, Faucheux et Moscovici entendent le fait "de proposer et de faire accepter un modèle qui rend les règles sociales prévalentes caduques, ou tout au moins module la production de ces règles sociales en direction de ce modèle" (p. 24).; ce processus implique donc un changement de la majorité vers la minorité, ce qui, selon les auteurs, se produit quand le point de vue de la minorité est exprimé de façon cohérente et persistante (1). Une série d'expériences, portant sur des jugements

.... vieilles formulations . Sousjacent aux recherches sur l'extrémisation et sur l'innovation, le problème de l'individualisme, de l'originalité, des minorités agissantes, de tout ce qui s'oppose au conformisme social et au poids de la majorité, est caractéristique des préoccupations de notre époque et des remises en cause auxquelles elle nous contraint.

- (1) La notion de cohérence-constance (consistency) joue un rôle central dans la thèse de Faucheux et Moscovici (1967) sur les processus d'influence. Cette idée a une parenté certaine avec les conceptions de Heider (1958), pour lequel l'individu, ayant besoin pour vivre d'un monde stable, cherche à rapporter les événements changeants et éphémères, à des invariants; il tend ainsi à attribuer aux autres personnes des caractères stables, sur la base d'indices de comportement observables. Kelley (1967) a donné une large extension théorique aux processus d'attribution.

perceptifs d'identification ou des *associations* verbales, montrent que lorsque les compères donnent de façon unanime et constante une réponse qui, dans un échantillon contrôle, est relativement rare, la fréquence de cette réponse augmente chez les sujets expérimentaux, au détriment de la réponse qui, avant l'intervention des compères, était nettement "majoritaire". Dans une expérience plus contrôlée (Moscovici, Lage et Naffrechoux, 1969 ; 1971), chaque groupe se compose de quatre sujets naïfs et de deux compères ; la tâche consiste à identifier une couleur qui objectivement se situe dans la gamme des bleus ; les deux compères émettent la réponse vert à chacun des 36 essais ; alors que 0,25 % des réponses vert étaient enregistrées chez les sujets contrôles, 8,42 % de réponses vert sont obtenues chez les sujets expérimentaux (1).

Quelles sont les caractéristiques de cette situation ?

Il s'agit d'une influence unilatérale par construction, puisque la minorité est représentée par des compères instruits par l'expérimentateur à répondre de façon constante. Le groupe est un "choeur de voix" : les sujets ne se connaissent pas et n'ont pas à discuter pour trouver une réponse commune. La tâche est une tâche perceptive d'identification de couleur, il s'agit donc d'une tâche à réponse catégorielle. La tendance *spontanée*

à donner une réponse bleu et la constance avec laquelle les compères donnent une réponse vert mettent les sujets expérimentaux devant un conflit (entre l'évidence physique et la réponse

(1) La différence ne semble pas significative.

des compères) et devant un choix. Il n'y a pas d'autre possibilité et en particulier pas de réponse de compromis, puisqu'il est demandé d'utiliser des noms de couleur simple. Du fait de la tâche, on se trouve donc dans le domaine des phénomènes d'indépendance - conformité. Enfin, les compères représentent doublement une "minorité" : dans l'ensemble des individus présents, ils sont deux contre quatre ; mais, de plus, la réponse qu'ils donnent est rare dans l'échantillon de référence, alors que la réponse spontanée des sujets naïfs est très fréquente.

On peut comparer cette expérience à celle d'Asch (1951) dont elle s'inspire : dans l'expérience d'Asch, les compères donnent une réponse "minoritaire", c'est-à-dire rare dans l'échantillon de référence (les sujets contrôles), mais ils sont majoritaires en nombre, puisqu'un seul sujet expérimental naïf est confronté à un nombre élevé de compères (de 3 à 15) (1). Chez Asch, le caractère majoritaire du nombre des compères est croisé avec le caractère minoritaire de leur réponse, tandis que dans l'expérience de Moscovici, le caractère minoritaire du nombre des compères va de pair avec le caractère minoritaire de leur réponse. Si l'on compare les résultats, on voit qu'ils vont dans le même sens : une réponse rare devient plus fréquente du fait de l'intervention des compères qui donnent cette réponse, mais l'effet est plus accentué chez Asch (de 7 % à 33 %) que chez Moscovici (de 0,25 % à 8,40 %), sans qu'on puisse dire si cela est dû au fait que la réponse erronée est donnée par une -----

(1) Asch a montré que trois compères avaient le même effet que 7 et même 15.

majorité, chez Asch et par une minorité, chez Moscovici, ou au fait que la réponse objectivement exacte est plus évidente chez Moscovici que chez Asch.

Ainsi, le phénomène d'innovation tel qu'il est ici mis en évidence par Moscovici ne représente pas non plus une modalité nouvelle des phénomènes d'influence : il s'agit bien d'un cas particulier de phénomènes d'indépendance-conformité qu'appelle la nature catégorielle de la tâche. Il faut souligner, une nouvelle fois, que, en dépit, mais aussi à cause des contraintes de l'opérationnalisation expérimentale, on n'assiste jamais, lorsque la tâche appelle une réponse exacte évidente, à un renversement total des tendances : la plus grande partie des réponses continue à être exacte chez les sujets soumis à l'influence de compères unanimes qui donnent une réponse fausse : 66 % chez Asch et 91 % chez Moscovici (1). Mais, incontestablement, la réponse communiquée a un effet de "grignotement" sur la réponse initialement la plus fréquente. On peut penser cependant, comme le suggère Asch, que cet effet est dû principalement à certains sujets plus fragiles, moins confiants en eux-mêmes ou qui ressentent plus anxieusement le conflit social créé.

- (1) En dépit de sa dénonciation du "biais de conformité", il semble que Moscovici tombe dans le même biais que la plupart des recherches expérimentales dans le domaine de l'influence sociale : il oppose à la réponse exacte, donnée spontanément par les sujets contrôles, une réponse fausse, donnée par des compères ; l'influence qu'on cherche à induire s'exerce, encore une fois, au détriment de la réussite du sujet et de son adéquation à la réalité.

Les résultats, somme toute cohérents d'Asch et de Moscovici, soulèvent le problème de la représentativité de l'échantillon de réponses dont dispose le sujet expérimental du fait de la communication, par rapport à la population de référence (les sujets contrôles, par exemple). Ils soulignent de plus, la nécessité de contrôler et de manipuler la fréquence vraie de la réponse communiquée par rapport à l'ensemble des réponses possibles. Nous avons tenté d'étudier une variable de cette nature (Montmollin, 1969) dans une expérience comportant une série de problèmes (perceptifs, linguistiques, mathématiques), tous de type catégoriel et qui varient en difficulté (1). On communique aux sujets expérimentaux soit quatre réponses unanimement fausses, soit quatre réponses unanimement vraies. Certains sujets se trouvent donc infirmés, d'autres confirmés par les réponses communiquées. L'hypothèse est qu'au niveau de l'ensemble des sujets expérimentaux, seule la fréquence initiale des réponses R_1 peut jouer et non le caractère vrai ou faux de la réponse communiquée : une réponse initiale fréquente, qu'elle soit juste ou fausse, résistera davantage quand on lui oppose une réponse rare et une réponse initiale rare, qu'elle soit juste ou fausse, résistera

- (1) Un problème facile est réussi par plus de 90 % et un problème difficile par moins de 40 % des sujets d'une préexpérience. Cette étude utilise la méthode de groupe simulé mise au point par Crutchfield (1955). Chaque problème est présenté deux fois : 1. le sujet répond sans recevoir communication d'aucune autre réponse ; 2. le sujet répond après avoir reçu communication de quatre réponses unanimes.

moins quand on lui oppose une réponse fréquente. Les résultats confirment l'hypothèse et l'on observe un effet de "grignotement" des fréquences initiales par la réponse communiquée, que nous avons remarqué dans les résultats de Moscovici et al. (1969). Il semble donc légitime, sur la base de cette étude, de poser le problème de la fréquence relative des différentes réponses possibles avant communication et de traiter, en fonction de celle-ci, la fréquence des réponses communiquées dans la situation expérimentale. Ce point n'a pas seulement un intérêt méthodologique : il a une importance pour l'interprétation théorique des phénomènes d'influence sociale.

Les phénomènes d'extrémisation et d'innovation ont sans doute une très grande importance sociale et méritent des études approfondies. Ils soulignent la nécessité de ne pas s'en tenir à une catégorisation simpliste, surdéterminée culturellement autour de la notion de conformisme et de majorité. Ils évoquent aussi la nécessité, pour le psychologue, de remettre toujours en cause des habitudes personnelles ou d'école et de chercher à rendre compte de la pluralité des phénomènes. Il ne nous semble pas cependant que les recherches empiriques qui ont été consacrées aux phénomènes d'innovation, traitent vraiment d'innovation, dans la mesure où elles font varier seulement les rapports de taille ou de fréquence entre majorité et minorité, sans se préoccuper de la valeur des options proposées, ou encore et surtout de l'élargissement du répertoire des réponses jusqu'alors connues par l'invention de réponses nouvelles, de valeur égale ou supérieure. Quoiqu'il en soit, il s'agit seulement de cas particuliers des deux grandes classes que nous avons dis-

tinguées, les phénomènes d'ajustement, liés aux tâches à réponses continues et les phénomènes de choix, liés aux tâches à réponses catégorielles.

Les phénomènes de triangulation

Pour que l'énumération soit complète, il faut évoquer une catégorie de phénomènes dont on peut se demander pourquoi ils n'ont jamais, sinon très rarement, été étudiés en psychologie et rattachés au problème de l'influence sociale. La raison pourrait en être le "biais de conformité" dénoncé par Moscovici. Il nous semble, cependant, que s'il existe un biais dans l'approche traditionnelle des phénomènes d'influence, il tient surtout à une conception limitative de l'individu acculé le plus souvent par les consignes et par la situation sociale, à un choix strict entre réponse d'autrui et réponse personnelle. Les phénomènes d'ajustement montrent que l'individu ne se limite pas à choisir entre deux options, mais que la communication d'une réponse différente de la sienne définit une marge de réponses possibles. Plus généralement, on peut concevoir que la communication de sa réponse par autrui ne constitue pas seulement une "suggestion directrice", pour reprendre l'expression de Binet, conduisant à un choix qui se limite aux réponses exprimées en raison d'un "rétrécissement du champ de conscience" - on retrouverait ici les traces des conceptions du XIXe siècle -, mais qu'elle mène à la prise de conscience de l'existence d'un problème dont la résolution implique de chercher toutes les réponses possibles et

et parmi celles-ci, la meilleure. Ce qui suppose, chez le sujet, une activité cognitive, une recherche, et non une occultation de ses facultés critiques.

L'étude des aspects positifs de l'influence sociale a été entreprise dans le cadre du travail en groupe et dans la perspective de ce qu'on appelle la créativité : quand deux ou plusieurs personnes cherchent ensemble à résoudre un problème, à répondre à une question, il n'est pas rare que de la réponse du premier et de la réponse du second, jaillisse une troisième réponse qui, loin de contredire les deux réponses exprimées, leur donne à toutes deux un sens satisfaisant. Sans parler de "synthèse", on peut rapprocher ces phénomènes d'un processus de triangulation qui permet de trouver la réponse correcte à partir de deux réponses partielles. Il s'agit là d'un cas très positif d'influence sociale, dans la mesure où il n'y a pas réduction d'une des réponses à l'autre, ou à un "plus petit dénominateur", comme dit Moscovici avec un certain mépris, mais

intégration de deux réponses dans une réponse d'ordre supérieur. Des phénomènes de ce type sont fréquents dans la discussion en groupe : dans une recherche sur l'interprétation en commun d'un matériel peu structuré (Montmollin, 1955 et 1957), nous avons pu constater qu'au début, on voit surtout s'opposer les interprétations proposées qui sont acceptées ou refusées ; mais à mesure que se prolonge l'interaction sociale, on observe que le désaccord qui existe entre deux réponses pour un même élément du dessin, se trouve de plus en plus souvent résolu par la recherche et la découverte d'une interprétation d'une partie

plus étendue du matériel dont chaque réponse antérieure ne représente qu'une interprétation partielle. Luchins (1956) a également abordé ce type de problème : deux sujets évaluent, à l'aide d'un instrument de mesure, la longueur d'un segment de droite et constatent que leurs réponses ne concordent pas ; or elles ne peuvent se réduire l'une à l'autre, ni faire l'objet d'un compromis puisqu'elles résultent l'une et l'autre d'une mesure. L'explication qu'il faut découvrir tient au fait que les instruments de mesure ne sont pas étalonnés de la même façon ; le conflit n'est donc qu'apparent et ne peut être résolu que par la comparaison des instruments de mesure, qui montre que chaque réponse est valable relativement à l'instrument utilisé.



La diversité des modalités qu'affectent les phénomènes d'influence rend difficile l'établissement d'un bilan des connaissances relativement aux conditions d'émergence et de variation de ces phénomènes. On voit cependant apparaître une distinction fondamentale entre comportements de choix et comportements d'ajustement, qui repose sur le système de réponses propre à la tâche : choix entre réponses discrètes et le plus souvent incompatibles pour les tâches à réponses catégorielles, qui entraîne des phénomènes d'indépendance-conformité, de type tout-ou-rien ; ajustement des réponses entre elles pour les tâches à réponses continues, qui entraîne des phénomènes de

convergence. Bien que la possibilité de passage d'une classe à l'autre s'esquisse dans la littérature, force est de constater l'existence de ces deux classes et d'en tenir compte dans l'étude des facteurs qui entrent dans la détermination des phénomènes et des théories qui cherchent à les expliquer.

CHAPITRE 3

LES CARACTERISTIQUES DE LA TACHE

Le schéma descriptif qui a été proposé (1) indique quels sont les éléments d'une situation d'influence sociale. A chaque élément, Tâche, Individu ^{observé}, Autres personnes, Réponses (R_1 , réponse initiale individuelle ; RA, réponse communiquée ; R_2 , réponse finale individuelle ou collective) s'attachent des caractéristiques variables qui déterminent et modulent les phénomènes. Les variables peuvent se regrouper en trois familles : les caractéristiques de la tâche (ou facteurs non sociaux) ; les caractéristiques de l'individu observé (ou facteurs personnels) ; les caractéristiques de la situation (ou facteurs sociaux). Ces trois familles correspondent globalement à trois des orientations de la psychologie contemporaine dans l'étude de l'être humain adulte normal : - psychologie générale, définie comme l'étude des relations entre caractéristiques du milieu non social et caractéristiques des réponses, - psychologie différentielle, définie comme l'étude des liaisons entre caractéristiques personnelles et caractéristiques des réponses, - psychologie sociale, entendue dans son double sens, à la fois comme étude des réactions de l'individu à son milieu social, et comme étude des relations interpersonnelles.

Le nombre des recherches consacrées à ces variables qui

(1) cf. chapitre 1, p.33.

appartiennent spécifiquement à l'une ou l'autre de ces trois familles est considérable. Nombreuses sont également les revues critiques qui ont tenté de faire le point des connaissances (Montmollin, 1958 ; Blake et Mouton, 1961 ; Graham, 1962 ; Walker et Heyns, 1962 ; Allen, 1965 ; Tajfel, 1969). Elles aboutissent à peu près toutes à la même conclusion quelque peu pessimiste ; dispersion et non-recoupement des travaux, absence de stratégie d'ensemble, manque d'homogénéité dans les procédures de manipulation et les indices utilisés, traitement de variables prises une à une alors que s'impose une approche à variables multiples. Tout bilan, dans ces conditions, reste hypothétique et provisoire puisqu'un travail de comparaison et de classification exige une homogénéité dans la quantification des variables indépendantes (les facteurs) et des variables dépendantes (les réactions observables) qui fait défaut.

L'étude des facteurs déterminants de l'influence sociale à laquelle les chapitres qui suivent seront consacrés, n'est ni plus ni moins complète que celles des auteurs qui viennent d'être cités, et l'on trouvera de nombreux points de ressemblance puisqu'il s'agit toujours des mêmes données. On peut cependant différencier les bilans proposés selon le mode de classification adopté ou le point de vue mis en valeur (1) : notre but est de montrer

- (1) Ainsi la revue de Graham (1962) se limite aux phénomènes qui se produisent à propos de jugements ^{perçus} elle est purement énumérative. L'étude d'Allen (1965) se limite aux facteurs de situation, sans faire la distinction entre tâches ^{factuelles} et problèmes d'attitudes et d'opinions. Quant au bilan de Tajfel (1969), il est centré sur la certitude ou l'incertitude de l'individu et la confiance qu'il peut accorder à la réponse communiquée en fonction des divers éléments de la situation.

l'importance des facteurs de tâche dans la détermination et la modulation des phénomènes, en raison des relations qui existent, du fait de la tâche, entre la réponse communiquée et la réponse de l'individu. Cette articulation est essentielle à la compréhension des phénomènes d'influence qui se produisent dans le domaine cognitif, et, plus spécialement, à propos de questions factuelles ou logiques qui appellent une réponse objectivement vraie, mais pas nécessairement disponible, et vérifiable, du moins à terme. Le présent chapitre est consacré aux effets des caractéristiques de la tâche, mais dans les suivants nous tenterons de montrer que les facteurs de tâche entrent en interaction avec les autres déterminants des phénomènes d'influence.

Se laisse-t-on influencer par les autres, au point d'adopter le même point de vue qu'eux, quels que soient les questions ou les problèmes auxquels on est confronté ? N'y a-t-il pas des questions ou des problèmes pour lesquels un individu reste indifférent aux divergences sociales qu'il rencontre ? Quelle est la nature des problèmes pour lesquels la réponse des autres conditionne notre propre réponse ? Telles sont les questions auxquelles un certain nombre de recherches expérimentales cherchent à répondre, en analysant l'effet des caractéristiques de la tâche sur les phénomènes d'influence.

Par tâche, il faut entendre un ensemble qui comporte, à la fois, les données, - par exemple, le matériel qui constitue le stimulus perceptif, les données d'un problème mathématique, les prémisses pour un problème logique, etc., - les conditions de présentation de ces données, la question posée qui oriente l'activité

de l'individu vers des opérations particulières de traitement des données et, enfin, le système de réponses dont il dispose. Un même type de données peut correspondre à des tâches différentes selon la question posée : par exemple, présentant au sujet expérimental deux segments de droite, on lui demande d'en estimer la longueur ou de les comparer. Les mêmes données peuvent donner lieu à une réponse exacte ou à une réponse approximative, selon qu'elles sont présentées à loisir ou très rapidement, ou encore selon que le sujet dispose d'un instrument de mesure : par exemple, lorsque, présentant au sujet une plage sur laquelle se trouvent disposées des taches de couleur, on lui en demande le nombre, le sujet peut compter si le temps de présentation est long, il ne peut que donner une estimation approximative si le temps est court.

Les tâches factuelles ou logiques qui correspondent à cette définition constituent un très vaste ensemble dans lequel on trouve des tâches perceptives, des tâches de mémoire (connaissances particulières ou générales), et des problèmes à résoudre impliquant un raisonnement de type mathématique ou logique ; cependant, les tâches utilisées dans les expériences destinées à mettre en évidence les effets de la réponse d'autrui, constituent seulement un échantillon faible par l'étendue et la représentativité : les tâches perceptives sont de loin les plus utilisées (identification, comparaison, estimation), plus rarement des questions relatives à des connaissances générales (vocabulaire, géographie, histoire, etc...) et très épisodiquement des problèmes mathématiques ou logiques, toujours très simples.

La nécessité d'explorer un domaine complexe avec des tâches relativement simples est apparente dans la phase actuelle des recherches, mais l'on peut souhaiter que soient abordées, par la suite, des tâches plus compliquées. Il est vrai que, sur ce point, la psychologie sociale dépend entièrement des connaissances et des progrès de la psychologie générale : la simple confrontation des réponses avant et après communication ne peut mener qu'à des conclusions approximatives et hypothétiques, tant que l'on ne connaît pas, dans le détail, les opérations cognitives qui précèdent et déterminent la réponse du sujet et qui peuvent seules réellement expliquer comment le sujet change de réponse après avoir pris connaissance de la réponse des autres. C'est parce que l'on ne connaît pas comment opère réellement le sujet sur la tâche que l'on est tenté d'interpréter les changements de réponse comme des changements passifs ou aveugles. Il est vrai qu'à leur tour, les phénomènes d'influence sociale peuvent apporter des informations utiles à la psychologie générale.

AMBIGUITE DU STIMULUS

Centrées d'abord exclusivement sur les caractéristiques du stimulus et les conditions de sa présentation, les études sur la perception se sont ensuite préoccupées des facteurs internes, attitudes, états et traits de personnalité du sujet percevant, et des facteurs de situation, particulièrement des facteurs sociaux. Sherif et Cantril (1945) résument bien ce que les recherches ont apporté concernant les conditions dans lesquelles opèrent ces facteurs : "Toutes choses étant égales par ailleurs,

le rôle joué par les facteurs internes et sociaux décroît avec la stabilité, la clarté ou la structuration de la situation stimulus et avec la force des cadres ou des points de référence déjà établis" (p. 317). A mesure que l'influence sociale apparaît plus nettement comme un problème majeur et spécifique de la psychologie sociale, il s'opère un renversement de perspective : les études consacrées aux effets des facteurs sociaux sur la perception deviennent sources d'information relativement aux effets des facteurs perceptifs sur les phénomènes d'influence. Car si le rôle des facteurs sociaux est moins net quand le stimulus est stable, clair et structuré, alors l'ambiguïté du stimulus utilisé dans une tâche perceptive peut être considérée comme un facteur déterminant des phénomènes d'influence. Mais qu'est-ce que l'ambiguïté du stimulus ? Est-il vrai qu'elle constitue une condition nécessaire et suffisante de l'influence sociale ?

Ambiguïté du stimulus et jugement d'estimation.

Sherif (1935) montre que lorsque des sujets ont à juger en groupe du mouvement autocinétique, ils s'influencent les uns les autres, puisque leurs estimations convergent.

Or le mouvement autocinétique constitue un stimulus non-structuré, parce qu'il n'a pas de correspondant objectif (le point lumineux est fixe) et que les sujets, dans l'obscurité absolue, ne disposent d'aucun cadre, ni point de référence (dimensions de la pièce, distance au point lumineux, etc...) pour évaluer la distance parcourue. Mais le phénomène de convergence dû à la

communication des réponses est-il lié à l'absence de structuration du stimulus au point qu'il n'apparaisse plus quand on doit juger un stimulus objectivement structuré ? Il ne semble pas, puisque Schonbar (1945) observe le même phénomène de convergence des estimations individuelles en situation collective, lorsqu'il présente un point lumineux qui se déplace réellement, les sujets disposant de plus d'un cadre de référence et de stimulus de comparaison (1).

D'autre part, comme le montre Sperling (1946 ; cité par Asch, 1952, p. 487), lorsque les sujets sont avertis que l'effet autocinétique est subjectif et que le point lumineux est toujours stationnaire, sept sujets sur dix ne montrent aucune convergence avec les estimations d'un compère, systématiquement plus élevées que les leurs (2). Or, il n'y a effectivement aucune raison objective pour que, dans le cas du mouvement autocinétique, les estimations se rapprochent les unes des autres, puisque l'on sait que la direction, la forme et la longueur du déplacement varient réellement d'un sujet à l'autre (Montmollin, 1956). Asch prend appui sur cette recherche pour affirmer que la convergence des estimations ne se produit que lorsque les sujets jugent d'un

- (1) Les sujets peuvent se référer aux dimensions de la pièce d'expérience qui est faiblement éclairée, et tenir compte de leur distance au point lumineux en mouvement. De plus, au début et au milieu de la série des essais, l'expérimentateur présente une série de déplacements du point lumineux dont il annonce la longueur ; ces stimulus peuvent servir de points de comparaison.
- (2) Les trois sujets dont les estimations se rapprochent de celles du compère avouent, après l'expérience, avoir oublié les informations que l'expérimentateur leur a données ou ne pas les avoir crues.

stimulus, événement ou objet, qui est identique pour tous. En d'autres termes, la convergence interindividuelle des estimations ne se produit que lorsque les individus savent (comme dans l'expérience de Schonbar) ou croient (comme dans l'étude de Sherif) que ce qu'ils ont à juger a un caractère objectif et implique une réponse exacte identique pour tous, bien que dans les conditions présentes, faute d'instrument de mesure ou de possibilité de calcul, ils ne puissent donner qu'une estimation approximative. Dans ce cas, on le voit, l'ambiguïté du stimulus tient plus aux conditions de présentation ou aux opérations psychologiques requises qu'aux caractéristiques physiques du stimulus. Chaque fois, en effet, que la situation d'influence comporte une tâche d'estimation par approximation, les jugements après communication tendent à converger les uns vers les autres (influence réciproque) ou vers la ou les réponses communiquées (influence unilatérale) (1).

La recherche de Coffin (1941) est souvent citée à l'appui de la liaison entre ambiguïté du stimulus et influence sociale. Elle montre que lorsque les sujets ont à juger de l'intensité et de la hauteur tonale de différents sons, ils se rapprochent beaucoup moins des estimations de leurs camarades que lorsqu'on leur demande d'estimer l'"orthosonorité" de ces sons, caractéristique inventée pour les besoins de la recherche et qui

(1) Schonbar (1945) poursuit sa réfutation de la liaison entre non-structuration du stimulus et phénomènes d'influence, en utilisant une tâche d'estimation des dimensions d'un rectangle présenté en pleine lumière et dans un temps d'exposition suffisamment long. Les estimations faites, après communication interindividuelle, présentent la même tendance à converger les unes vers les autres.

ne repose sur aucune définition précise, ni dimension définie. Bien que cette recherche soit assez compliquée dans sa procédure, ses résultats et son interprétation, elle représente une des rares tentatives qui aient été faites pour introduire une variation systématique dans l'objet à juger - en réalité, une simple ordination - et observer les covariations correspondantes dans l'influence subie par les sujets. Comme le remarque Helson (1964), la rareté des études qui, dans le domaine de l'influence sociale, ont introduit des variations systématiques et cherché à mettre en évidence des relations fonctionnelles entre facteurs et phénomènes observables, ne permet pas d'aller au-delà du simple constat de l'effet de la présence d'un facteur particulier : on peut seulement dire qu'il y a une liaison factuelle entre le fait d'estimer une grandeur sans instrument de mesure ou possibilité de calcul et les phénomènes d'influence (1).

- (1) C'est parce que les tâches d'estimation au jugé, par opposition à la mesure ou au calcul, offrent une large possibilité aux sujets de changer de réponse et de se rapprocher plus ou moins des réponses communiquées - éventuellement de s'en éloigner - qu'elles ont été utilisées massivement pour étudier l'effet, sur les phénomènes d'influence, d'autres facteurs relatifs aux caractéristiques personnelles et aux relations interpersonnelles. Le jugement peut porter sur des grandeurs continues : longueur de lignes (Mausner, 1954a, 1954b ; Tud-denham, 1958) ; distance entre des points (Harvey, 1964) ; surfaces (Schonbar, 1945). A la suite des travaux de Sherif (1935), le mouvement autocinétique a été largement utilisé (Erdler, 1960 ; Kelman, 1950 ; Whittaker, 1964). Le jugement peut porter également sur des quantités discrètes : nombre de haricots dans une bouteille (Jenness, 1932), de points sur un carton (Ziller, 1955 ; Montmollin, 1965⁴), de personnages sur une photographie (Fisher et Lubin, 1958), d'objets dans un ensemble (Mc Bride, 1959), d'éclairs lumineux (Kidd et Campbell, 1955). Il faut remarquer que ce sont principalement des stimulus visuels qui ont été utilisés, sans doute en raison de leur facilité d'emploi, tant du côté de l'expérimentateur que du côté des sujets. On trouve cependant quelques

Ambiguïté du stimulus et jugement catégoriel.

D'autres recherches ont étudié la liaison entre ambiguïté du stimulus et influence sociale dans des tâches perceptives d'identification et de comparaison.

Luchin⁶ (1945) utilise une série de douze dessins au trait, ordonnés intuitivement selon la netteté avec laquelle ils représentent un visage (les premiers) ou une bouteille (les derniers) ; dans les dessins intermédiaires, la suppression et l'adjonction de certaines lignes irrégulières rendent le visage moins net et la bouteille de plus en plus apparente. Chaque sujet expérimental entend, avant de répondre à son tour, un compère qui donne systématiquement la réponse visage : on constate que, pour l'ensemble des sujets expérimentaux comparés à des sujets contrôles, la fréquence de cette réponse augmente pour chaque dessin, mais surtout pour les dessins intermédiaires, car l'influence de la réponse du compère pour le dernier dessin sur lequel la bouteille est nettement apparente, est très faible (1). Par contre, lorsque

... exemples d'utilisation de stimulus auditifs : estimer l'intensité ou la hauteur tonale (Coffin, 1941 ; Kanareff et Lanzetta, 1958) ; compter le nombre de battements de métronome dans un laps de temps donné (Blake, Helson et Mouton, 1957). Certains auteurs font estimer des degrés de chaleur (Mc Cord, 1948), des saveurs (Kelley et Lamb, 1957).

- (1) Des résultats symétriques sont observés quand le compère donne systématiquement la réponse bouteille : cette réponse a peu d'effet sur la fréquence de la réponse visage pour les premiers dessins, mais elle modifie nettement celle de la réponse bouteille pour les dessins intermédiaires.

le compère donne systématiquement la réponse bateau, cette intervention n'a aucun effet sur les réponses des sujets expérimentaux, quel que soit le dessin présenté. Luchins en conclut que l'influence du compère joue lorsque les caractéristiques du dessin rendent l'identification difficile : moins le dessin est structuré, et plus les sujets sont influencés ; mais, même dans ce cas, la réponse communiquée n'est adoptée que si elle est compatible avec les caractéristiques du stimulus (1).

- (1) On voit ce que l'étude de Luchins a de criticable : l'ordination des dessins ne présente pas une variation quantitative et systématique ; de plus, le nombre des catégories de réponses n'a pas été fixé, de sorte qu'il y a des changements qui se font vers d'autres réponses que celle du compère. C'est pourquoi d'autres chercheurs ont tenté de mesurer l'ambiguïté du stimulus dans les tâches d'identification tout en limitant les catégories de réponses (cf. Wiener, Carpenter et Carpenter, 1957, infra).

Les tâches d'identification utilisées dans les études consacrées à l'influence sociale ont surtout porté sur des stimulus visuels : dire ce que représente un dessin (Wiener, Carpenter et Carpenter, 1957) ; reconnaître des formes animales ou géométriques (Steiner et Vannoy, 1966) ; lire des syllabes sans signification (Samelson, 1957) ; analyser les éléments d'une photographie ou d'un dessin (Wells, Weinert et Rubel, 1956) ; nommer des couleurs (Binet, 1900 ; Moscovici, Lage et Naffrechoux, 1969). D'autres tâches catégorielles ont été utilisées qui s'apparentent aux premières : localiser une source lumineuse dans l'obscurité ; définir l'orientation d'un rectangle strié suspendu par un fil invisible (Hopkin, 1957) ; dire dans quelle position se présente un cube de Necker et quand il y a renversement de perspective (Jackson, 1958) ; indiquer la direction du mouvement autocinétique (Asch, 1952 ; Kelman, 1950). Toutes les recherches citées utilisent un stimulus ambigu, en ce sens qu'il permet plusieurs réponses possibles - au moins deux - et donc variables d'un moment et d'un sujet à l'autre. Aucune ne s'est préoccupée, comme Luchins, d'introduire des degrés d'ambiguïté.

L'effet de l'ambiguïté du stimulus a également été mise en évidence dans des tâches de comparaison, qui impliquent que le sujet choisisse, parmi plusieurs objets, celui qui est, pour un critère donné, identique à un modèle-étalon ou qui en diffère systématiquement. Ainsi, Luchins (1944 ; 1955¹) présente une série de cartons sur lesquels figurent deux lignes droites : les deux lignes sont d'abord presque égales, puis la différence grandit de dessin en dessin et sur le dernier, elle est nettement perceptible. Le sujet doit dire quelle est la plus grande des deux ; avant de répondre, il entend un compère - quelquefois deux et même trois - désigner la plus courte. On constate que si les sujets sont souvent d'accord avec la réponse (fausse) du compère lorsque les deux lignes sont presque égales, ce n'est jamais le cas quand elles sont nettement différentes. L'ambiguïté est ici définie par la non-discriminabilité de la différence, proche du seuil différentiel, qui rend le choix, entre les deux lignes, difficile. Il apparaît donc, encore une fois, une liaison entre caractéristique du stimulus et phénomènes d'influence (1).

Faut-il en conclure que la non-discriminabilité du stimulus est une condition nécessaire à l'apparition de phénomènes d'influence ? Il ne semble pas puisque, dans l'expérience d'Asch

(1) Malheureusement, la fréquence avec laquelle les sujets adoptent la réponse du compère, pour les cartons intermédiaires, ne varie pas systématiquement avec la variation de la différence entre les lignes. On ne peut donc conclure qu'à une liaison de type factuel entre discriminabilité du stimulus et influence sociale.

(1951) (1) avec une tâche de comparaison qui donne lieu à 93 % de réponses exactes chez les sujets contrôles, on constate que 33 % des réponses de sujets qui sont confrontés à la réponse unanimement fautive des compères, sont fausses : en dépit des caractéristiques évidentes du stimulus, il y a des sujets qui sont influencés. De plus, lorsque Asch (1952) rend la différence entre les lignes encore plus apparente, la fréquence des erreurs chez les sujets contrôles tombe à 2 %, alors que celle des erreurs induites socialement ne se modifie qu'un peu (28 %). Par contre, il suffit qu'un seul autre sujet naïf soit intégré dans le groupe, ou qu'un compère, parmi les sept autres, réponde selon l'évidence, pour que le nombre des erreurs socialement induites diminue nettement (13 %). Des études d'Asch, on peut donc conclure^{9e} que des phénomènes d'influence se produisent aussi quand le stimulus est nettement discriminable, sous l'effet de conditions sociales particulières ; mais il faut, encore une fois, insister sur le fait que, dans une situation "à la Asch" où la réponse exacte est quasi évidente, les réponses non-influencées sont nettement les plus nombreuses, alors que l'absence de clarté du stimulus entraîne, comme le montrent d'autres auteurs, une acceptation quasi générale de la réponse communiquée (2).

(1) Cf. Chapitre 2, p. 63.

(2) De nombreuses recherches expérimentales comportent une tâche de comparaison dans laquelle la différence entre éléments est ou non discriminable, pour mettre en évidence l'effet de facteurs de situation ou de personne sur les phénomènes d'influence. Binet (1900) le premier a demandé à ses sujets de comparer des lignes, mais depuis Asch, cette tâche se retrouve avec une fréquence particulièrement élevée (Crutchfield, 1955 ; Deutsch et Gerard, 1955 ; Di Vesta, 1959 ; Flament, 1958 ; Gerard, 1964 ; Goldberg, 1954 ; Moeller et Applezweig, 1957 ; Montmollin, 1969 ; Tuddenham, Mc Bride et Zahn, 1957). La comparaison a porté également sur la surface de formes ré-

Dans toutes les recherches qui ont utilisé des tâches perceptives d'identification ou de comparaison, on constate que les phénomènes d'influence - lorsqu'ils apparaissent, ce qui dépend comme nous venons de le voir, de la discriminabilité ou de la structuration du stimulus - se présentent selon une modalité particulière : les individus refusent (indépendance) ou adoptent la réponse d'autrui (conformité). On voit, de ce fait, que les variations quantitatives de l'influence sont des variations de fréquence pour un échantillon donné de sujets ; on ne peut pas dire que les sujets se rapprochent plus ou moins de la réponse d'autrui, mais seulement qu'ils sont plus ou moins nombreux à l'adopter selon les caractéristiques du stimulus.

Quantification de l'ambiguïté.

Pour établir une liaison plus précise entre ambiguïté du stimulus et influence sociale, il est nécessaire de quantifier l'ambiguïté du stimulus. Wiener, Carpenter et Carpenter (1957) font une tentative dans ce sens pour une tâche d'identification : ils utilisent des dessins peu structurés pour lesquels on peut choisir entre deux interprétations ; pour certains dessins, dans un échantillon de sujets préexpérimentaux, l'une des réponses

... guilières (Crutchfield, 1955 ; Montmollin, 1969), la taille de certains objets, (Jones, Wells et Torrey, 1958), des quantités dénombrables (Kelley et Shapiro, 1954). Thibaut et Strickland (1956) utilisent une tâche comportant plusieurs critères de comparaison.

l'emporte nettement sur l'autre, on dit que ces dessins sont peu ambigus ; pour d'autres, la proportion des deux réponses est voisine, on dit qu'ils sont ambigus. On classe les dessins en fonction de l'ambiguïté ainsi définie et on les présente à des sujets expérimentaux qui doivent les identifier selon l'une ou l'autre des interprétations possibles. Puis, on indique, à chaque sujet, avant qu'il ne donne une seconde réponse, quel a été le choix de la majorité de ses camarades (1). On constate que la fréquence des changements de réponse en faveur de la réponse majoritaire est plus grande pour les dessins ambigus que pour les dessins qui le sont moins. Cependant la relation entre le degré d'ambiguïté (l'ordre des dessins) et le degré d'influence (l'ordre des fréquences de changement) n'est pas nette.

Avec cette étude, le problème de l'ambiguïté se déplace du stimulus aux réponses : à une définition basée sur les caractéristiques physiques du stimulus (structuration, clarté ou discriminabilité), se substitue une définition basée sur "la probabilité relative de chaque interprétation dans une situation à deux choix" (Wiener, 1958, p. 257). On peut alors, comme le propose Flament (1959a), généraliser cette définition à des situations "sans ambiguïté" où, dans un échantillon de sujets, toutes les réponses sont identiques (la probabilité de cette réponse est de 1) et aux situations où l'ambiguïté est totale (les différentes réponses possibles sont équiprobables) ; cette

(1) Cette communication n'est pas véridique : l'expérimentateur indique toujours comme réponse de la majorité, la réponse qui n'a pas été choisie par le sujet. L'importance de la majorité est également indiquée.

généralisation vaudrait aussi bien pour des tâches à variations continues (estimation) que pour des tâches de type catégoriel (identification, comparaison), la différence ne reposant plus que sur l'éventail des réponses possibles.

Flament calcule un indice d'ambiguïté ou incertitude objective, en appliquant la notion d'entropie de la théorie de l'information à la dispersion des fréquences pour les différentes réponses ; il constate que si l'on demande d'estimer des stimulus qui varient en nombre (1) et en durée de présentation, l'ambiguïté ou incertitude objective croît avec le nombre, mais ne varie pas selon le temps de présentation. Or ces mêmes stimulus sont ensuite utilisés dans une situation d'influence où le sujet est informé, avant de répondre, de la moyenne des estimations faites par une trentaine de camarades et l'on observe que les effets de la communication sont plus nets avec les stimulus présentés en temps court qu'avec les mêmes stimulus présentés en temps long ; puisque l'incertitude objective dépend du nombre, mais non du temps de présentation, il faut en conclure que l'influence n'est pas affectée par l'ambiguïté.

La difficulté de mettre finement en liaison degré d'ambiguïté et degré d'influence qui apparaît dans les recherches précédentes ne serait donc pas due aux seules difficultés de quantification de l'ambiguïté : il peut y avoir interaction avec d'autres

- (1) Le sujet est assis devant une rampe sur laquelle peuvent s'allumer 4, 5, 6, 7 ou 8 voyants lumineux et il doit dire, sans pouvoir les compter, combien de voyants se sont allumés à chaque essai. L'information qui lui est communiquée quant à l'estimation moyenne des autres personnes, est égale à la moyenne réelle eu en diffère d'une unité.

facteurs ou effet de variables intermédiaires, comme l'incertitude subjective des individus, par exemple.

DIFFICULTE DE LA TACHE

A partir du moment où l'étude des phénomènes d'influence sociale prenait quelque consistance et une certaine autonomie par rapport aux problèmes perceptifs étudiés en psychologie générale, il devenait, en quelque sorte, logique de généraliser la question sous-jacente aux recherches sur l'ambiguïté du stimulus à toutes les conditions qui peuvent fragiliser la réponse de l'individu, d'où l'émergence d'une hypothèse sur la liaison entre difficulté de la tâche et influence sociale qui est tout à fait identique à la liaison entre non-clarté du stimulus et influence sociale, et que l'on peut tester dans des épreuves de connaissance et de raisonnement (1).

La difficulté peut provenir des conditions de présentation du matériel à traiter. Ainsi Blake, Helson et Monton (1957), montrent que lorsqu'on augmente la vitesse d'un métronome, ce qu'acroît la difficulté du comptage, la réponse des sujets est

- (1) Les tâches utilisées dans les situations d'influence relèvent du raisonnement lorsqu'il s'agit de problèmes mathématiques (compléter une série de chiffres entre lesquels il existe une loi de série : Crutchfield (1955) ; Montmollin (1969) ; Steiner et Vannoy (1966)), d'arithmétique simple ou encore de problèmes logiques (London et Lim, 1964). Elles font appel à des connaissances lorsqu'on pose des questions *sur des faits* d'ordre géographique, historique, politique, etc. (Coleman, Blake et Mouton, 1958 ; Di Vesta, 1959 ; Tuddenham, 1958) ou encore linguistique (Crutchfield, 1955 ; Montmollin, 1969).

plus sensible à la communication faite de la réponse, fausse, d'autres camarades. La difficulté peut provenir de la complexité des données : London et Lim (1964) font varier la complexité de syllogismes dont il faut trouver la conclusion, en ajoutant à la majeure et à la mineure, une prémisse non pertinente, ce qui augmente la fréquence avec laquelle les sujets se conforment à la conclusion de la majorité.

Mais il apparaît nécessaire, comme pour l'ambiguïté du stimulus dans les tâches perceptives, de quantifier la difficulté des problèmes, sur la base de la proportion de réponses incorrectes données en dehors de toute influence. Ainsi Crutchfield (1955) constate que pour des problèmes qui donnent lieu à plus de réponses incorrectes dans une population contrôle, la conformité des sujets à la réponse unanime (fausse) communiquée est plus grande.

Coleman, Blake et Mouton (1958) ordonnent une série des questions de connaissance (actualité, géographie, politique, littérature, vocabulaire, etc.) en les présentant d'abord à un échantillon de cent personnes en l'absence de toute interaction sociale ; chaque question est alors classée en fonction du nombre de réponses incorrectes auxquelles elle a donné lieu. Utilisant ensuite ces questions dans une situation d'influence, les auteurs calculent une corrélation par rang entre difficulté des questions et fréquence des erreurs induites par la réponse communiquée : elle est de .58 pour les sujets masculins et de .89 pour

les sujets féminins, toutes deux très significatives (1). Une erreur s'introduit cependant dans une telle recherche : on ignore en effet quel est le nombre d'erreurs que les sujets expérimentaux avaient pu faire avant communication, puisqu'ils n'expriment aucune réponse R_1 . Il n'est pas justifié de dire que toute réponse fausse après communication est "conformiste". De plus, l'éventail de difficulté des questions n'est pas très grand puisque la question la plus difficile n'entraîne que 54 % de réponses inexactes parmi les sujets contrôles.

Avec la même technique de groupe simulé (2), empruntée à

-
- (1) Les sujets expérimentaux sont traités par groupe de quatre : avant de répondre personnellement à une question, ils reçoivent communication de la réponse de leurs trois camarades. En réalité, la situation est truquée, car c'est l'expérimentateur qui transmet, à chaque essai, trois réponses choisies selon un certain plan ; pour 12 questions critiques, on communique une réponse unanimement fausse ; 23 questions non critiques sont utilisées pour rendre la situation crédible : les réponses communiquées sont tantôt correctes, tantôt incorrectes, tantôt unanimes, tantôt dispersées. Seules les questions critiques servent à la mesure du conformisme des sujets.
- (2) Cinq sujets sont isolés dans des boîtes ; devant chacun d'eux se trouve un tableau qui comporte des voyants lumineux et des boutons-poussoirs pour la réponse. Chaque sujet répond à son tour et sa réponse apparaît sur le tableau lumineux de chacun des autres. A certains essais, le sujet répond en premier et à certains autres, après tous les autres. En réalité, l'appareil est truqué : les tableaux ne sont pas connectés entre eux, mais reliés à un tableau de commande grâce auquel l'expérimentateur communique des réponses choisies selon un programme préétabli. Tous les sujets sont traités simultanément de la même façon : les problèmes critiques qui serviront à l'analyse des résultats sont présentés deux fois et la seconde fois, les sujets reçoivent communication de quatre réponses fausses. La crédibilité de la situation est assurée en mélangeant aux problèmes critiques, des problèmes non critiques, variant en difficulté et pour lesquels les réponses communiquées sont au nombre de 1, de 2, de 3 ou de 4, tantôt justes, tantôt fausses, quelquefois unanimes, quelquefois dispersées. Les problèmes comportent trois réponses à choix dont une exacte. (Cette recherche n'a pas été publiée).

(Crutchfield et de mesure de la difficulté basée sur le nombre des réponses exactes d'un échantillon préexpérimental, nous avons comparé le nombre de réponses fausses données avant et après communication pour les problèmes faciles et difficiles (respectivement, entre 80 et 100 %, et moins de 40 % de bonnes réponses chez les sujets contrôles). Les problèmes sont d'ordre linguistique (trouver la définition de certains mots) et mathématique (compléter une série). Les erreurs conformes à l'erreur unanime communiquée ~~représentent~~ 17 % (mathématiques) et 25 % (vocabulaire) ~~des réponses~~ pour les problèmes faciles et pour les problèmes difficiles, respectivement 45 % et 70 %. Pour des problèmes perceptifs de comparaison de surfaces et de lignes, traités de la même façon, on compte 27 % et 40 % de réponses fausses identiques à la réponse communiquée pour les problèmes faciles, 85 % et 72 % pour les problèmes difficiles. Mais il importe de tenir compte du nombre d'erreurs faites avant communication et qui sont identiques à ce que sera la réponse communiquée : on compte en moyenne par sujet 1,5 erreur de ce type avant et 2,3 après communication, soit une augmentation de 10 % pour l'ensemble des problèmes faciles ; 4,8 erreurs avant et 6,1 erreurs après communication, soit une augmentation de 16 % pour l'ensemble des problèmes difficiles. Ainsi, après communication d'une réponse fausse unanime, le nombre de réponses fausses croît et il croît davantage pour les problèmes difficiles.

Cette conclusion va dans le sens des résultats de Coleman, Blake et Mouton. De plus la corrélation que nous avons calculée entre nombre d'erreurs faites avant communication et

nombre d'erreurs après communication est de l'ordre de .83 ; nos sujets féminins sont donc comparables à ceux de ces auteurs. Il faut cependant remarquer que la tendance est beaucoup moins nette, bien qu'encore significative si l'on tient compte du nombre des erreurs initiales : seules, les erreurs supplémentaires peuvent être considérées comme dues à l'influence sociale. Ce contrôle est loin d'être réalisé dans toutes les recherches, ce qui tend à surestimer l'effet de la communication.

TACHE ET CERTITUDE DE L'INDIVIDU

On peut être tenté de résumer les résultats précédents en disant que le sujet est moins influencé par la réponse d'autrui quand il peut donner une réponse personnelle et que cette réponse est plus "forte". Peut-on assimiler cette "force" au sentiment de certitude qui accompagne la réponse ? Si l'on pouvait mettre en évidence une liaison directe entre certitude et influence sociale, on pourrait alors faire, en quelque sorte, l'économie des "mesures" de l'ambiguïté du stimulus et de la difficulté du problème.

Wiener (1958) reprend la recherche de Wiener, Carpenter et Carpenter citée précédemment et pour expliquer la faible relation observée entre ambiguïté des dessins et fréquence des réponses de conformité à la majorité évoquée, fait l'hypothèse qu'il existe une variable intermédiaire entre ambiguïté du stimulus et influence sociale, la certitude du sujet, variable qui n'aurait pas été contrôlée dans l'expérience de 1957 : dans une

nouvelle expérience, il demande au sujet, après que celui-ci ait choisi une interprétation pour chaque dessin présenté, d'indiquer quelle est sa certitude sur une échelle en quatre points. La seconde session se déroule alors comme précédemment. Les résultats montrent qu'il y a une forte corrélation par rang (+.71) entre certitude exprimée et ambiguïté du dessin (mesurée par les proportions relatives des deux réponses possibles), que si l'on maintient constant le degré de certitude, le pourcentage de changement varie en fonction du degré d'ambiguïté et que si l'on maintient constant le degré d'ambiguïté, le pourcentage de changement varie en fonction du degré de certitude.

Dans la recherche que nous avons précédemment décrite⁽¹⁾,

Flament (1959a) constate que si l'incertitude objective, calculée sur la base de la variabilité des jugements, croît avec le nombre des éléments à juger mais ne varie pas avec le temps d'exposition, par contre, l'incertitude subjective, -les sujets doivent estimer quel est le pourcentage de chances que leur réponse soit exacte -, varie à la fois de façon croissante avec le nombre des éléments et de façon décroissante avec le temps de présentation. La liaison entre incertitude objective et incertitude subjective n'est donc pas simple, il y a "indépendance partielle" entre les deux. Dans la situation d'influence sociale, l'auteur constate ^{que} l'influence subie croît avec l'incertitude objective (le nombre de points qui s'allument), mais qu'à incertitude objective égale, les estimations des sujets sous condition de présentation brève, pour laquelle l'incertitude subjective est grande, sont plus proches de la réponse communiquée que

(1) p. 100.

sous condition de présentation longue pour laquelle l'incertitude subjective est faible. Ainsi l'influence sociale serait fonction directe de l'incertitude subjective, non de l'ambiguïté du stimulus. Mais cette conclusion reste un peu approximative : "On conclut donc qu'on doit rejeter l'hypothèse que les effets de l'influence sociale ne dépendent que de l'ambiguïté, sans pouvoir dire s'ils ne dépendent que de l'incertitude, ou à la fois de l'incertitude et de l'ambiguïté ... Pratiquement, nos résultats permettent de poser qu'il est nécessaire de tenir compte de l'incertitude (puisqu'elle peut varier sans que varie l'ambiguïté) et que cela est sans doute suffisant (puisque l'incertitude varie quand varie l'ambiguïté)" (Flament, 1959a, p. 90). D'autres recherches sont bien évidemment nécessaires pour préciser la relation entre ambiguïté du stimulus et certitude de la réponse ; d'autant plus que la certitude qu'exprime l'individu relativement à sa première réponse et l'influence qu'il subit sont en liaison, comme le montre Hochbaum (1954) : plus les sujets "déviant" sont certains au départ et moins ils se laissent influencer par l'opinion de la majorité.

Mais si, comme le pense Flament, il est toujours nécessaire de tenir compte de l'incertitude subjective des individus, celle-ci n'en constitue pas moins un problème complexe. Tout d'abord, on relève une hétérogénéité de méthode dans la quantification de la certitude subjective : certains auteurs demandent aux sujets d'estimer leur sentiment de certitude sur une échelle en 5, 7 ou 100 points ; d'autres proposent une estimation en termes de pourcentages ; d'autres enfin, comme Flament, précisent aux sujets

qu'ils doivent estimer le nombre de chances qu'ils ont de donner une réponse exacte, c'est-à-dire estimer des possibilités subjectives. Il n'est pas certain qu'il s'agisse d'une seule et même chose et que les procédures différentes ne correspondent pas à des réalités différentes. En second lieu, le jugement que porte l'individu sur sa réponse est subjectif, de sorte que les estimations sont en général peu fidèles (variabilité intraindividuelle), peu comparables d'un individu à l'autre et très dispersées (variabilité interindividuelle). De plus on peut remarquer (1) que la distribution des estimations de certitude *varie* en fonction de la nature de la tâche. Si l'on demande aux sujets d'estimer le nombre de points figurant sur une plage (tâche à réponses continues) et la certitude de leur réponse sur une échelle de 0 à 100, on constate que les jugements de certitude se distribuent selon une courbe quasi normale, dont la tendance centrale se situe autour de 50. Si l'on propose aux sujets une épreuve de connaissance verbale (trouver la définition d'un mot) ou de raisonnement mathématique (trouver le nombre qui complète une série), tâches à réponses catégorielles, et qu'on leur demande d'estimer leur certitude sur une échelle de 0 à 100, les jugements de certitude se distribuent selon une courbe en U avec deux modes, l'un à 0, l'autre à 100 ; une analyse plus fine montre que pour les sujets qui ont donné une réponse exacte, les jugements de certitude se distribuent selon une courbe en J dont le mode est à 100 et que pour les sujets qui ont donné une réponse fausse, ils se

 (1) Montmollin. Recherche non publiée.

présentent selon une courbe en J inversé, avec un mode à 0. Ainsi l'on retrouve, pour les estimations de certitude, la dichotomie déjà constatée pour les phénomènes d'influence, à savoir un caractère tout ou rien lorsque la tâche est de type catégoriel et un caractère continu, lorsque la tâche implique des réponses à variations continues.

En troisième lieu, le jugement que porte l'individu sur sa certitude est fonction de la situation sociale : il est émis, en général, en présence des autres participants et il est probable qu'il se trouve, de ce fait, modéré (1) comme Allport (1924) l'a montré pour des jugements portant sur des poids et des odeurs. De plus, la certitude elle-même est modifiée par la communication faite de la réponse des autres : nous avons montré (Montmollin, 1967) que la certitude de l'individu quant à sa première réponse R_1 change après communication de la réponse RA des autres personnes, que le changement de certitude est fonction de la distance entre R_1 et RA et que c'est cette certitude "corrigée" qui est en liaison avec les changements qui interviennent dans la seconde réponse au stimulus (2).

- (1) Tout au moins dans les tâches à réponses continues, comme nous venons de le voir.
- (2) Le sujet doit estimer le nombre de points (80) figurant sur une plage présentée trop rapidement pour permettre de compter. Il indique par écrit son estimation (R_1) et sa certitude C_1 quant à l'exactitude de cette réponse (échelle de 0 à 100). L'expérimentateur communique quatre réponses (71, 78, 82, 89) faites par des camarades, en réalité choisies par lui et immédiatement après, demande à nouveau un jugement de certitude C_2 sur la réponse R_1 . On présente ensuite le stimulus qui doit être jugé une seconde fois (R_2). Les sujets sont au nombre de 70 : sur 64 sujets dont la certitude C_1 n'est pas nulle, 44 changent de certitude après communication de RA , 30 sont moins sûrs et



La diversité des tâches utilisées dans les situations d'influence sociale montre que l'influence qu'exerce la réponse d'autrui ne dépend pas de la nature de la tâche, si l'on entend par là le type d'opérations psychologiques qu'elle requiert : les phénomènes d'influence se manifestent à propos de tâches relevant de la perception, des connaissances ou du raisonnement. Par contre, outre les contraintes qu'exerce sur les modalités de l'influence (convergence ou indépendance-conformisme) le système de réponses qu'elle implique, c'est incontestablement par ^{la} difficulté que la tâche joue un rôle dans l'émergence des phénomènes d'influence et détermine leur importance : l'effet de la réponse communiquée est d'autant plus manifeste, et souvent d'autant plus grand, que la probabilité pour l'individu de trouver la réponse exacte est faible. On peut donc considérer que la difficulté de la tâche est une condition suffisante.

La difficulté de la tâche peut tenir au fait : 1. que l'individu est incapable de trouver la réponse exacte parce que la question posée tombe hors des limites de son savoir ou de ses capacités, c'est ce qui apparaît dans les tâches de connaissance

... 14 sont plus sûrs de leur réponse R1, après avoir pris connaissance des réponses des autres. La corrélation entre C2 et la distance entre R1 et la moyenne des estimations communiquées est de $-.70$ ($p < .01$), ce qui signifie que plus la réponse R1 apparaît au sujet comme éloignée de la tendance centrale des réponses communiquées, moins il est sûr de sa réponse. A titre de comparaison et de contrôle, on a calculé la corrélation de C4 avec la distance R1-RA : elle est de $-.32$ ($p < .01$). La corrélation entre la certitude C1 (avant communication de RA) et la quantité de changement est de $-.12$ (ns), alors que la corrélation entre la certitude C2 (après communication de RA) et la quantité de changement est de $-.67$ ($p < .01$).

et de raisonnement ; 2. qu'il ne peut que donner une réponse approximative parce que les conditions qui lui sont faites l'empêchent d'utiliser un instrument de mesure ou de procéder à un décompte ou à un calcul, l'objet à juger tombant hors des limites de son appréhension immédiate, c'est ce qui apparaît dans les tâches perceptives d'estimation ; 3. qu'il hésite entre plusieurs réponses possibles parce que l'objet à juger n'a pas les qualités de *saillance* ou de discriminabilité nécessaires à une décision franche et immédiate, c'est ce qui correspond à l'ambiguïté du stimulus dans les tâches d'identification et de comparaison. Il apparaît donc que l'individu est sensible à l'influence d'autrui chaque fois qu'il se trouve, du fait du problème posé, dans l'incertitude relativement à la réponse exacte qu'il appelle. Il n'est pas facile cependant de quantifier la liaison entre difficulté de la tâche et influence sociale, ni celle qui semble exister entre l'incertitude engendrée par la tâche et l'influence. Les difficultés méthodologiques ne sont pas seules en cause, puisqu'il apparaît que, dans certains cas, la difficulté de la tâche n'est pas une condition nécessaire pour que la communication de la réponse d'autrui ait un effet : certains facteurs de personne ou de situation peuvent entrer en interaction avec les facteurs qui relèvent de la tâche.

Mais, si pour des raisons historiques, l'accent a été mis longtemps sur les seules conditions de stimulus et de tâche, il importe cependant de ne pas renverser la tendance en centrant trop exclusivement la description et l'explication des phénomènes

sur les relations interpersonnelles et les facteurs de situation comme c'est trop souvent le cas, à l'heure actuelle. Les phénomènes d'influence se manifestent non seulement à l'occasion d'un problème sur lequel il faut prendre une décision, mais dans les limites des contraintes qu'il impose : la tâche constitue un contexte qui donne son sens à la réponse d'autrui.

CHAPITRE 4

LES CONDITIONS DE RENFORCEMENT

Les caractéristiques de la tâche conditionnent l'apparition et, sans doute, l'ampleur des phénomènes d'influence : il semble qu'il en soit ainsi dans la mesure où elles affectent la certitude de l'individu quant à l'exactitude de la réponse, manifeste ou latente, qu'il donne à la question posée et d'autre part, la prise en considération et l'acceptation partielle ou totale de la réponse des autres personnes. Mais d'autres conditions peuvent intervenir dans une situation sociale qui modifient les relations de l'individu avec sa réponse d'une part, de l'individu avec la réponse des autres personnes d'autre part.

Les facteurs de situation constituent une large classe dans laquelle on peut distinguer : les conditions de renforcement, les conditions de communication des réponses, les caractéristiques des personnes dont le jugement, le savoir ou la solution est porté à la connaissance de l'individu, les relations sociales qui existent entre ces personnes et l'individu observé, enfin les caractéristiques propres aux réponses RA communiquées. Ces différents facteurs seront examinés successivement dans les prochains chapitres. Nous nous intéresserons d'abord aux conditions de renforcement.

Il est, sans doute, banal, de dire que l'individu humain, - mais aussi l'animal - tient compte des résultats de son action pour la poursuivre ou en changer. Succès et échec lui apportent une certaine connaissance du monde et de lui-même, et une possibilité d'adapter, intelligemment, son action à la réalité et son action à ses désirs. Il n'en est pas autrement dans le domaine de la connaissance : l'individu y est guidé par les informations qu'il reçoit, le plus souvent de ceux qui l'entourent, sur la valeur des réponses qu'il a données aux questions posées, quand ce n'est pas par les preuves qu'il trouve ou qu'on lui fournit, de la validité de ses affirmations. La manipulation expérimentale des renforcements dans les recherches psychologiques n'a pas d'autre fondement que la liaison entre conduite et résultats de la conduite, ni d'autre but que d'analyser comment et pourquoi les conduites sont déterminées par leurs conséquences.

Se laisse-t-on influencer par les autres, au point d'adopter le point de vue qu'ils expriment, quelles que soient les informations que l'on a sur la valeur de la réponse que l'on a personnellement faite ? Se laisse-t-on influencer par les autres quelles que soient les preuves que l'on a de la valeur de leur point de vue ? Se laisse-t-on influencer si quelque indice de validité ou quelque récompense s'attache à l'identité de la réponse que l'on donne avec la réponse des autres ? La réponse des autres peut elle, en elle-même, confirmer ou infirmer l'option que l'on a prise ? Telles sont les questions auxquelles un certain nombre de recherches expérimentales tentent de répondre, en analysant les effets des conditions de renforcement dans les situations d'influence sociale.

Complexité du renforcement dans les situations d'influence

Dans le domaine de l'influence sociale cognitive, la notion de renforcement (1) est complexe et appelle un certain nombre de distinctions d'ordre descriptif.

Qui est l'agent renforçateur ?

Dans une situation sociale, le renforcement est toujours administré par une ou plusieurs personnes; si cette situation est expérimentale, le renforcement peut provenir de l'expérimentateur ou des personnes dont la réponse à la tâche est communiquée. L'expérimentateur n'intervient pas systématiquement dans toutes les recherches, c'est pourquoi nous considérons son intervention renforçante comme un facteur de situation dont on peut apprécier les effets sur l'influence subie par comparaison avec des situations où il n'intervient pas. Il ne s'agit pas, du reste, d'un simple artifice de procédure : le problème réel qui est posé est

-
- (1) Par renforcement, il faut entendre l'intervention d'un événement dont on observe qu'il modifie la fréquence de la réponse à laquelle il est lié. Dans le conditionnement classique, il s'agit de la présentation du stimulus inconditionnel qui suit celle du stimulus conditionnel ; dans le conditionnement instrumental, l'événement intervient après la réponse du sujet, c'est le cas des situations d'influence sociale. "Dans le conditionnement instrumental, le renforcement a souvent la forme d'une récompense ou d'une punition" (Le Ny, 1961, p.166). Cependant, pour des tâches cognitives appelant une "bonne" réponse, le renforcement est souvent, et souvent exclusivement, introduit par la communication au sujet de la "bonne" réponse.

celui de savoir comment varie l'influence due à la communication de la réponse d'autrui, quand une personne, particulièrement valorisée du fait de ses compétences, sanctionne les réponses exprimées. Dans ce cas, la situation comporte une double interaction sociale : Une interaction due à la communication des réponses, une interaction due aux sanctions qu'exerce une autre personne (1) ; ces deux formes peuvent interférer ou se compléter. Par contre, la spécificité d'une situation d'influence sociale tenant au fait qu'elle comporte, obligatoirement, la communication par d'autres personnes de leur réponse à la question posée, les autres personnes sont toujours agents renforceurs dans la mesure où leur réponse confirme ou infirme la réponse, manifeste ou latente, de l'individu observé.

 Sous quelle forme l'évènement renforceur se produit-il ?

Les interventions de l'expérimentateur peuvent prendre plusieurs formes : - une approbation (ou désapprobation) verbale de la réponse exprimée ; - un message verbal, écrit ou oral, qui contient la "bonne" réponse ; - un signal (lumineux ou sonore) qui signifie que la réponse est "bonne" (ou "mauvaise"). Le renforcement implique donc une communication sociale. Explicitement ou implicitement, le message de l'expérimentateur, quelle que soit

 (1) La situation peut donc être représentée en incorporant dans le schéma de la Fig. 8, celui de la Fig. 6 (chapitre 1, p. 32-33).

sa forme, véhicule à la fois une information relativement à la valeur de la réponse, et, du fait que ^{l'expérimentateur} est une personne et qu'il jouit, dans une situation expérimentale, d'un statut social particulier, une approbation (récompense) ou d'une désapprobation (punition). Ces deux aspects sont liés et il est difficile d'en étudier séparément les effets.

Les autres personnes, en donnant une réponse identique à celle du sujet observé, confirment sa réponse, et l'infirmement, en exprimant une réponse différente. Le renforcement introduit par la réponse communiquée peut également avoir une double signification : une valeur d'information et une valeur affective (1). Bien des interprétations de l'influence sociale supposent cette distinction et s'attachent préférentiellement à la valeur informative ou à la valeur de récompense, à tonalité affective, de l'identité des points de vue exprimés. La différence proposée par Deutsch et Gerard (1955) entre influence informative et influence normative recouvre sans doute en partie cette distinction.

L'expérimentateur, dans une situation d'influence, peut apparaître comme un "expert", celui qui connaît la "bonne" réponse, alors que demeure une incerti-

(1) L'approbation (ou la désapprobation) des autres personnes n'est jamais explicitement formulée dans les recherches expérimentales consacrées à l'influence sociale.

tude quant à la validité de l'information fournie par les autres personnes. Le sujet, d'autre part, peut se demander ce que l'expérimentateur attend de lui, appréhender d'être, par lui, mal jugé s'il se conduit de telle ou telle manière : le rôle normatif de l'expérimentateur est donc aussi net, et souvent plus marquant, que celui des autres participants dont le prestige, les compétences et les exigences sont moins apparentes.

A quelle réponse s'attache le renforcement ?

Les interventions éventuelles de l'expérimentateur se situent dans une perspective temporelle : le renforcement qu'il introduit prend place dans la présente situation d'influence sociale, c'est-à-dire dans la séquence $R_1 - R_A - R_2$; ou bien, dans une phase antérieure, et l'on observe quels sont les effets des renforcements passés sur les phénomènes d'influence présents.

Lorsque son intervention se produit dans la séquence $R_1 - R_A - R_2$, l'expérimentateur peut renforcer R_1 , la réponse initiale de l'individu, R_A , la réponse communiquée, ou encore R_2 , la réponse que donne l'individu après communication de R_A . Pour des raisons de crédibilité, il est impossible à l'expérimentateur de renforcer positivement à la fois R_1 et R_A , au cours du même essai, puisque ces réponses, la plupart du temps et par construction expérimentale, sont différentes ; il ne peut pas non plus, et pour les mêmes raisons, renforcer de la même façon R_1 et R_2

quand le sujet a changé du fait de la communication de R_A . L'intervention d'un événement renforçateur a pour effet de réduire, lorsque la tâche ne l'impliquait pas par elle-même, le champ des réponses possibles : le renforcement positif qui affecte l'une (R_1) ou l'autre (R_A) des réponses exprimées confirme cette réponse, non seulement au détriment de l'autre, mais de toutes les autres possibles.

Quant au renforcement qu'introduit la réponse des autres personnes, il affecte la réponse initiale R_1 du sujet, puisque, par définition, la réponse R_A intervient toujours après R_1 . Toutefois, dans certaines recherches, le sujet n'a pas l'occasion d'exprimer une réponse avant que R_A ne lui soit communiquée. On peut alors faire l'hypothèse que R_A confirme ou infirme une réponse latente, non exprimée, de l'individu considéré (1). Quand, par ignorance ou incapacité, le sujet ne formule aucune réponse, manifeste ou latente, avant la communication de R_A , cette dernière n'a pas de fonction renforçatrice ; elle peut cependant véhiculer, implicitement, une certaine désapprobation, puisque le sujet ne "sait" pas répondre, alors que les autres en sont capables.

La réponse R_A peut être renforcée, sans intervention particulière de l'expérimentateur, du fait qu'elle est donnée par plusieurs personnes d'accord entre elles. Lorsque les personnes présentes parlent les unes après les autres,

(1) C'est sans doute ce qui se passe dans l'expérience d'Asch (1951).

chacune d'elles confirme la réponse précédemment exprimée si elle donne, à son tour, une réponse identique et l'infirmes dans le cas contraire : la réponse R_A est donc totalement "auto-confirmée" si les personnes auxquelles le sujet est confronté, sont unanimes et partiellement renforcée si elles sont partiellement d'accord entre elles. Par conséquent, le renforcement de la réponse communiquée dépend de la taille de la majorité. Une des caractéristiques de la réponse communiquée (1) est donc à mettre en relation avec les conditions de renforcement.

Quel aspect de la réponse renforce-t-on ?

Cette question devient très importante, pour la compréhension des phénomènes, lorsque l'expérimentateur intervient après la réponse R_2 , dans le cas où la situation comporte une série d'essais. En approuvant R_2 , l'expérimentateur peut renforcer à la fois la liaison de R_2 avec la tâche et la liaison de R_2 avec la réponse R_A : si la réponse R_2 est différente de la réponse R_A , il rend plus grande, en renforçant positivement R_2 , la probabilité d'une réponse individuelle ultérieure différente de R_A ; si la réponse R_2 est identique à R_A , il augmente la probabilité que, par la suite, la réponse individuelle soit encore identique à R_A . Il devient essentiel, pour prévoir la réponse finale de l'individu dans un essai donné, de connaître la règle de

(1) Cf. chapitre 6.

contingence des renforcements au cours des essais précédents. Remarquons que si l'expérimentateur renforce R_2 en fonction de son identité avec RA, il renforce, en même temps, RA.

CONNAISSANCE DES RESULTATS ET APPROBATION DES REPONSES

Renforcement de R_1

Kelman (1950), avec le mouvement autocinétique, Mausner (1954a), dans une tâche de comparaison de lignes, montrent que le renforcement positif des jugements individuels ^{qui sont donnés} avant communication de la réponse des autres, rend le sujet plus résistant à l'influence. Un renforcement négatif (Kelman, 1950) augmente au contraire la tendance du sujet à suivre les jugements du partenaire. Ainsi, conformément à la définition skinnérienne, le renforcement qui intervient après la réponse R_1 affecte la probabilité d'occurrence de cette réponse - ici, de réapparition après communication de RA (1).

- (1) Les deux recherches citées portent sur une tâche à réponses catégorielles. Dans une tâche à réponses continues, Goldberg et Lubin (1958) montrent que le degré de convergence vers la réponse communiquée est fonction du degré d'erreur que le sujet croit avoir fait dans son estimation initiale.

On a pu également constater qu'un individu a tendance à tenir compte de la réponse R_A si, dans une tâche antérieure de même nature, on l'a amené à croire que ses résultats étaient mauvais ou médiocres. Samelson (1957) utilise des syllabes sans signification. Dans une première série d'essais, il indique à une partie des sujets que leur seuil de reconnaissance est exceptionnellement bas ; dans la série suivante, un compère donne des réponses fausses et l'on constate que ces sujets montrent une tendance marquée à suivre les réponses du compère pour des stimulus qui se situent au-dessus du seuil réel de reconnaissance. Ce résultat est confirmé par Di Vesta (1959) : les réponses du compère sont pourtant évidemment fausses, les sujets à qui on a dit que leur performance personnelle était mauvaise ont tendance cependant à manifester une plus grande conformité aux réponses du compère que ceux auxquels on a dit que leur performance était bonne ; cependant cet effet n'est particulièrement net que pendant les premiers essais, sans doute parce que, au fur et à mesure des essais, les sujets prennent conscience que les compères sont toujours dans l'erreur. Ainsi l'échec passé de l'individu rend sa réponse personnelle plus fragile, et sa réussite passée la rend plus stable (Rosenberg, 1961). On peut interpréter ces résultats comme un effet de transfert (Campbell, 1961) ou, de façon plus cognitive, comme une modification de la confiance que le sujet a dans sa propre compétence relativement à la

tâche (Tajfel, 1969).

Renforcement de R_A

Lorsque l'expérimentateur renforce positivement la réponse (fausse) des autres personnes, la tendance à suivre cette réponse est nettement plus grande chez les sujets expérimentaux (Crutchfield, 1955). Mausner (1954 b) constate que, dans une tâche de comparaison de lignes, les compères que l'expérimentateur a crédités de bons résultats au cours d'essais antérieurs, influent nettement plus sur les jugements des sujets expérimentaux que les compères qui ont antérieurement échoué.

Mais c'est sans doute Luchins (1944 ; 1955~~6~~) qui a montré ce que devrait être un plan expérimental complet pour étudier l'effet du renforcement de la réponse d'autrui. Dans une phase de l'expérience (1), le partenaire-compère qui parle le premier donne toujours une réponse objective-ment exacte. Les pourcentages d'accord entre réponse du sujet et réponse du compère sont de 50 % (les lignes à comparer sont presque égales), de 80 % (la différence augmente légèrement) et de 100 % (la différence devient nettement perceptible). Lorsque l'expérimentateur approuve le

(1) Cette expérience a été décrite, chapitre 3, p. 97. On demande quelle est la plus courte de deux lignes non parallèles, qui n'ont pas d'origine commune.

compère, les pourcentages d'accord pour les différents stimulus, deviennent respectivement 80 %, 100 % et 100 %. Ainsi l'approbation de R_A par l'expérimentateur augmente la tendance des sujets à adopter R_A ; mais pas autant cependant qu'un changement dans le stimulus qui rend la comparaison plus facile (les deux lignes sont présentées parallèlement) et moins encore que l'usage d'un instrument de mesure qui entraîne un accord total dès le premier dessin.

Dans une seconde phase de l'expérience, le partenaire-compère donne toujours une réponse objectivement fausse. Sans intervention de l'expérimentateur, les pourcentages d'accord avec le compère sont de l'ordre de 20 %, bien que l'on s'assure, immédiatement après les essais d'influence, que les sujets hors de la présence du compère, sont capables de donner une réponse exacte (1). L'approbation du compère par l'expérimentateur ne modifie pas, de façon nette, ces pourcentages. Par contre, deux variantes expérimentales les font augmenter spectaculairement, parce que le sujet est entraîné préalablement à suivre le compère. Utilisant une première série de stimulus dans lesquels les lignes à comparer sont toujours égales, la consigne étant toujours de désigner la plus courte des deux, l'expérimentateur approuve systématiquement chaque réponse du compère et n'approuve la réponse du sujet naïf que si sa réponse est identique à celle

(1) ce qui montre également que l'influence du compère qui donne une réponse fausse n'est pas stable.

du compère (1); on enchaîne ensuite sans transition avec une série d'essais critiques, sans renforcement, pour lesquels on utilise des lignes de plus en plus nettement inégales. Cette fois, les pourcentages d'accord avec la réponse, . fausse , du compère atteignent 95 % au premier essai critique, et s'ils décroissent jusqu'à 60 % avec le dernier, la tendance reste forte.

Utilisant une autre série de dessins pour lesquels la différence entre les lignes décroît jusqu'à l'égalité et auxquels le compère donne toujours la réponse juste, on enchaîne ensuite avec la série critique où la différence entre les lignes croît d'essai en essai, le compère donnant cette fois, et toujours, une réponse fausse : on obtient des pourcentages d'accord allant de 100 % (premier essai critique) à 40 % (le dernier). Ainsi un individu peut être influencé par un autre, soit parce qu'en jouant sur les renforcements, on lui a appris à imiter cet autre, soit parce que les réponses de cet autre se sont, dans le passé, avérées être exactes relativement au stimulus présenté et que le fait de lui faire confiance survit quelque temps aux

- (1) On voit donc qu'ici l'expérimentateur intervient doublement : il renforce R_A et il renforce la réponse que donne le sujet après communication de R_A quand elle est identique à R_A .

changements objectifs du stimulus (1).

Les résultats de Luchins, comme ceux de Mausner (1954 b), montrent donc qu'il peut s'opérer des transferts d'une situation où la réponse du partenaire est renforcée à une autre où cette réponse ne l'est plus. D'autres auteurs attribuent plutôt cet effet du passé à la prise de conscience par les individus de la compétence du partenaire ou du groupe (Allen, 1965 ; Tajfel, 1969).

Comparaison et additivité des conditions de renforcement

Le renforcement de R_1 et le renforcement de R_A ont-ils des effets comparables ? Jones, Wells et Torrey (1958) observent que le fait que l'expérimentateur renforce positivement la réponse du sujet naïf entraîne plus de réponses indépendantes que le fait de renforcer positivement la réponse du compère n'entraîne de réponses conformistes. De son côté, Crutchfield (1955) constate que l'information par l'expérimentateur - sous forme de feedback - de la

- (1) En 1955, Luchins et Luchins ont repris avec des adultes l'expérience qui, en 1944, avait porté sur des enfants. Ils ont observé que l'approbation par l'expérimentateur de la réponse du compère n'entraîne pas ou peu d'effet, surtout lorsque le compère donne une réponse fausse. Pour obtenir un résultat appréciable (70 % d'accord avec la réponse, fausse, du compère), il faut à la fois augmenter le nombre de compères, leur faire donner une réponse unanime et les approuver systématiquement. Toutefois, il est pratiquement impossible de faire prendre à ces sujets le contrepiéd de compères désapprouvés par l'expérimentateur, qui donnent une réponse exacte. Par contre, comme avec les enfants, les sujets adultes peuvent être entraînés préalablement à suivre les compères.

réponse unanimement fausse dont le sujet reçoit communication, fait davantage diminuer le taux des réponses conformistes des sujets naïfs qu'une confirmation de la réponse communiquée ne le fait augmenter. Ceci s'explique aisément si la tâche présente quelque évidence. On ne peut donc savoir si le mode de renforcement (positif ou négatif) de la réponse communiquée ou l'objet du renforcement (R_1 ou R_A) ont des effets comparables ou ordonnables, que si l'on a affaire à une tâche ambiguë, impliquant plusieurs réponses équivalentes. Si une réponse est évidente, alors l'infirmité de la réponse fausse communiquée l'emporte sur sa confirmation, et la confirmation de la réponse du sujet l'emporte sur son infirmité, puisque le sujet dispose d'indices directs de validité.

Les conditions de renforcement sont-elles, dans leurs effets, additives ? Mausner et Bloch (1957) tentent de répondre à cette question en faisant intervenir simultanément trois conditions dont on a pu montrer que, séparément, elles avaient un effet : le succès (ou l'échec) passé de l'individu dans une tâche donnée, le succès (ou l'échec) passé du partenaire dans la même tâche, une expérience antérieure (ou une absence d'expérience) commune dans un travail de collaboration avec le partenaire (1) : dans quelle condition

(1) Kidd et Campbell (1955) ont en effet montré que, jugeant deux fois successivement du nombre de battements d'un point lumineux, et la seconde fois, après avoir reçu communication de la moyenne (fictive) de leur groupe, les sujets qui n'ont, antérieurement, connu que des ...

sur les huit possibles, les sujets seront-ils le plus influencés par le jugement de leur partenaire ? Les résultats montrent que l'influence subie est la plus grande quand les trois conditions vont dans le même sens, à savoir échec antérieur du sujet, succès antérieur du partenaire, expérience préalable de collaboration, et la plus faible, les sujets maintenant constants leurs jugements personnels, quand les conditions interfèrent toutes les trois avec l'interaction sociale, à savoir succès antérieur du sujet, échec antérieur du partenaire, pas d'expérience préalable de collaboration ; lorsque deux conditions sur trois favorisent l'interaction, l'influence sociale est plus forte que si deux conditions sur trois freinent l'interaction, cependant cette différence n'est pas significative en raison de la variabilité interindividuelle des résultats lorsque les conditions sont en conflit.

Renforcement de R_2

L'expérimentateur peut intervenir après que le sujet, ayant reçu communication de la réponse des autres personnes,

- (1) ... succès en travaillant dans ce groupe sont plus influencés par la réponse qui est communiquée que ceux qui n'ont connu que des échecs, ou que des sujets contrôles qui n'ont eu aucune expérience préalable de collaboration.

répond à son tour (1) : l'effet d'une telle intervention ne peut être observé que si l'on procède à plusieurs essais successifs. En approuvant la réponse R_2 quand cette réponse est identique à R_A , l'expérimentateur augmente-t-il la fréquence des réponses conformistes ? Augmente-t-il celle des réponses indépendantes quand il approuve la réponse R_2 chaque fois qu'elle est différente de la réponse communiquée ?

L'expérience de Luchins (1944) montre qu'en effet, on peut entraîner des sujets, surtout s'ils sont jeunes, à suivre un compère, en approuvant leur réponse lorsqu'elle est identique à celle du compère et en la désapprouvant lorsqu'elle en est différente. On peut de même entraîner des sujets à prendre systématiquement le contrepied des compères, en approuvant toute réponse différente de celle des compères et en désapprouvant toute réponse identique : apprendre à imiter et à contre-imiter est donc possible dans des tâches *cognitives*, selon le schéma de conditionnement instrumental utilisé par Miller et Dollard (1941). Mais l'expérience de Luchins montre également que la tendance à imiter ou à contre-imiter s'acquiert avec une tâche ambiguë dont les réponses sont équivalentes et qu'elle se maintient tant que les conditions de stimulus restent stables, s'éteignant dès que les

- (1) Lorsque le sujet donne une première réponse R_1 , reçoit communication de R_A et donne ensuite une nouvelle réponse, c'est après cette seconde réponse que se place l'intervention renforçante de l'expérimentateur. Lorsque le partenaire ou les autres personnes répondent en premier, le sujet donne une seule réponse, après communication de R_A , et c'est cette réponse que renforce l'expérimentateur. Par commodité, nous appellerons R_2 la réponse que donne le sujet après communication, même si elle n'est précédée d'aucune réponse R_1 .

caractéristiques de stimulus changent et que l'une des réponses l'emporte sur l'autre en évidence. Ainsi le renforcement appliqué selon une règle de contingence basée sur l'identité (ou la non-identité) des réponses perd de son efficacité lorsque l'identité n'est plus signe d'exactitude et que des indices, autres que ceux de la conduite du modèle, deviennent disponibles.

taux de
Mode et renforcement de la réponse R_2

Dans une série de travaux (1965 ; 1966 ; 1967 ; 1972), Endler compare les effets du mode et du taux de renforcement de la réponse R_2 sur la fréquence des réponses conformistes dans une situation d'influence sociale. Dans une première étude (1965), il compare trois groupes de sujets (1) : (a) l'expérimentateur renforce la réponse du sujet en l'approuvant chaque fois qu'elle est identique à la réponse communiquée, la désapprouvant lorsqu'elle est différente ; (b) l'expérimentateur renforce la réponse du sujet

- (1) La situation expérimentale met en présence quatre personnes : un sujet naïf, et trois compères qui répondent toujours de façon unanime. L'expérience comporte 36 essais, dont 20 critiques au cours desquels les compères répondent les premiers, qui portent sur des questions relatives à des faits peu connus, des problèmes perceptifs impliquant une discrimination assez peu aisée, des problèmes d'attitude qui engagent personnellement et émotionnellement les sujets ; les réponses sont à choix multiple et la tâche est de type catégoriel. On calcule pour chaque sujet combien de fois il adopte la réponse des partenaires. L'événement renforçateur est la "bonne" réponse qu'indique l'expérimentateur.

en l'approuvant chaque fois qu'elle est différente de la réponse communiquée, la désapprouvant lorsqu'elle est identique ; (c) l'expérimentateur n'intervient pas (condition neutre). Le renforcement est donc appliqué selon la règle de contingence de l'identité dans la condition (a) et de la non-identité dans la condition (b) ; le taux de renforcement est de 100 %. Les résultats montrent que le renforcement de l'identité entraîne une assez grande conformité sociale (9,42 réponses identiques à la réponse communiquée, sur 20, contre 6,18 dans la condition neutre) et le renforcement de la non-identité, une faible conformité (3,89 en moyenne sur 20). Le type de tâche introduit cependant des différences : les questions portant sur des faits peu connus entraînent plus de conformité que les problèmes géométriques dont la solution est ^{un peu} plus évidente ; les problèmes d'attitude entraînent le moins de réponses conformistes, sans doute en raison des convictions personnelles des sujets. Mais l'effet des conditions de renforcement reste ordonné de la même façon pour les trois types de questions. Si l'on considère, comme Endler, que, dans toute situation d'influence sociale, une source de renforcement est toujours présente, à savoir les partenaires dont la réponse est communiquée, alors on peut dire que dans la condition (c) (condition "neutre"), cette source agit seule ; par contre, dans la condition (a), intervient une seconde source, l'expérimentateur, dont l'effet vient s'ajouter à

la première, la tendance au conformisme est de ce fait maxima ; dans la condition (b), la seconde source, l'expérimentateur, vient interférer avec la première, la tendance au conformisme est de ce fait minima .

Dans une seconde étude (1966), Endler fait varier, non seulement la règle de contingence du renforcement (l'identité ou la non-identité de la réponse du sujet avec la réponse communiquée), mais encore le taux de renforcement: renforcement à 100 % ou à 50 % (1). Il définit ainsi quatre conditions de renforcement, auxquelles il ajoute une condition neutre (pas d'intervention de l'expérimentateur après R_2) et une condition contrôle (pas d'intervention de l'expérimentateur après R_2 et pas de communication de R_A) (2). Les résultats montrent que la fréquence des réponses conformistes s'ordonne selon le mode et le taux de renforcement:

- (1) Renforcement à 100 % : à tout essai la réponse R_2 est renforcée positivement ou négativement ; renforcement à 50 % : la réponse R_2 n'est renforcée, positivement ou négativement, qu'à un essai sur deux. Ne sont utilisées dans cette recherche que des questions portant sur des faits peu connus (8 items critiques) et des problèmes géométriques (8 items critiques). L'auteur procède selon une technique de simulation de groupe : cinq réponses unanimement fausses sont communiquées aux sujets naïfs à chaque essai critique. Le renforcement est administré à l'aide d'un voyant lumineux (bleu : réponse exacte ; rouge : réponse fausse).
- (2) Cette condition est, en effet, nécessaire, puisque les questions posées sont assez difficiles et que l'on procède par choix multiple : certaines réponses R_2 dans les conditions expérimentales et neutre peuvent se trouver être identiques à la réponse communiquée sans pour autant être conformistes. Il faut donc apprécier l'importance des identités de hasard, hors de toute communication sociale.

la fréquence la plus grande (moyenne 13 sur 16) est observée dans la condition où l'on renforce à 100 % l'identité de la réponse R_2 à la réponse communiquée ; viennent ensuite et dans un ordre décroissant la condition de renforcement de l'identité à 50 % (moyenne 10,5), la condition neutre, sans renforcement (moyenne 6,1), la condition de renforcement de la non-identité à 50 % (moyenne 4,6), la condition de renforcement de la non-identité à 100 % (moyenne 3,5), enfin la condition contrôle, sans renforcement, ni communication de R_A (2,5) (1).

Endler procède, à deux semaines d'intervalle, à une épreuve d'extinction : tous les sujets répondent aux mêmes questions sans recevoir ni renforcement, ni communication de R_A . La fréquence des réponses conformes à ce qu'avait été, antérieurement, la réponse communiquée, diminue dans tous les groupes expérimentaux, mais elle reste ordonnée en fonction des conditions de renforcement de la phase d'acquisition. Chez les sujets auxquels on a appliqué un programme de renforcement partiel, la diminution est moindre (7,3 réponses conformistes contre 10,5 à la fin de la période d'acquisition) que chez les sujets qui ont reçu un renforcement constant (7,8 réponses conformistes contre 13 dans la phase d'acquisition); le renforcement partiel entraîne

- (1) Ces résultats sont ceux des filles. Les résultats des garçons, bien que significativement plus faibles, s'ordonnent de la même façon.

donc, dans une situation sociale comme dans toute autre forme d'apprentissage, une extinction plus lente.

Dans une troisième recherche (1967), Endler se demande ce qui se passe si, dans la phase d'extinction (sans renforcement de l'expérimentateur), on maintient cependant communication de la réponse des compères. On constate, en comparant les résultats des deux épreuves d'extinction, que la fréquence des réponses conformistes se maintient davantage si l'on ne supprime qu'une source de renforcement (l'expérimentateur) (1) ; de plus, la comparaison des sujets de la condition neutre (pas de renforcement durant la phase d'acquisition) et de la condition contrôle (ni renforcement, ni communication de RA) montre que les premiers donnent plus de réponses conformistes que les seconds dans les deux parties de l'expérience : l'auteur en conclut que "la pression sociale en elle-même est efficace pour produire un comportement conformiste. Cependant le renforcement a des effets additionnels sur la conformité" (1967, p. 200) (2).

- (1) Les réponses conformistes diminuent, entre phase d'acquisition et d'extinction, d'environ 40 % (renforcement constant de l'identité) et 30 % (renforcement partiel de l'identité) quand on supprime, dans l'épreuve d'extinction, à la fois RA et le renforcement ; de 20 % et 9 %, respectivement, quand on supprime seulement l'intervention de l'expérimentateur.
- (2) Malheureusement, les résultats de cette dernière expérience ne sont pas totalement clairs, car on constate que les sujets de la condition neutre, bien qu'ils continuent à recevoir communication de la réponse des compères

Les recherches d'Endler montrent combien il importe, dans l'analyse de l'influence sociale, de considérer les conditions de renforcement comme des facteurs déterminants des phénomènes. Il n'a cependant pas poussé assez loin les implications de son point de départ, à savoir que les situations d'influence sont des situations d'apprentissage. Tout d'abord, les seize questions doivent être considérées comme une série d'essais: s'il y a acquisition, on doit trouver que la fréquence des réponses conformistes augmente du début à la fin des essais ; or aucune comparaison n'est faite dans chaque condition entre les premiers et les derniers essais ; le fait de calculer la fréquence des réponses conformistes sur la totalité des essais affaiblit sans doute les résultats inter-conditions) (1). De plus, les types de questions ne sont pas homogènes quant à leur niveau de diffi-

.... donnent moins de réponses conformistes au cours de la seconde phase, pourtant strictement identique à la première : pourquoi une "extinction" dans ces conditions ? La diminution relative de ces réponses en phase deux est même supérieure à celle que l'on constate chez les sujets de la condition neutre de l'expérience précédente qui, dans la seconde phase, ne reçoivent aucune communication de leurs partenaires. Un examen attentif des résultats chiffrés montre qu'il y a d'autres incohérences et qu'elles sont toutes, sans doute, dues à la grande variabilité interindividuelle. Ainsi Endler trouve une différence significative entre garçons et filles dans l'expérience de 1966, mais non dans l'expérience de 1967, pourtant strictement identiques, au test d'extinction près. Il constate de même une différence significative entre types de questions dans l'expérience de 1965, une différence négligeable dans l'expérience de 1966, et de nouveau une différence significative dans l'expérience de 1967, *bien* que les trois expériences utilisent les mêmes questions et la même technique de choix multiples. ^{En} Les réponses communiquées ~~soient~~ toujours les mêmes d'une expérience à l'autre.

(1) La série des essais, d'autre part, est, sans doute, trop courte.

culté : Endler constate, au moins dans deux recherches sur trois, que les sujets se montrent significativement moins conformistes avec les problèmes géométriques pour lesquels la réponse exacte est plus apparente ; la difficulté d'un item à l'autre, pour un même type de question, n'a pas été non plus contrôlée. Or, lorsque l'expérimentateur renforce positivement l'identité de la réponse du sujet avec la réponse communiquée (et négativement, la non-identité dans le cas de renforcement constant), la réponse communiquée étant fausse, il se trouve qu'il renforce positivement une erreur (et négativement une réponse exacte), quand, pour un sujet et une question donnés, la réponse est évidente. Au contraire, lorsqu'il renforce positivement la non-identité de la réponse du sujet avec la réponse communiquée (et négativement l'identité, le renforcement étant constant), il se trouve qu'il renforce positivement une réponse exacte si la question n'est pas difficile. Ainsi la condition où l'on renforce l'identité et la condition où l'on renforce la non-identité ne sont pas symétriques pour des questions variant en difficulté : le taux réel des renforcements de la réponse objectivement exacte doit être rigoureusement contrôlé (1).

- (1) L'intervention de l'expérimentateur se présente sous la forme d'une information relative à l'exactitude des réponses exprimées : le sujet qui constate une contradiction entre ^{une} réponse évidente à ses yeux et l'information fournie par l'expérimentateur peut soupçonner quelque tromperie et ne plus tenir compte de ce qu'apporte ce dernier.

En réalité, dans une telle situation, il y a trois, et non deux, forces en présence : la pression sociale (la réponse unanime des partenaires), la pression de l'expérimentateur (les renforcements de R_2) et l'évidence qui provient du stimulus (problèmes perceptifs) ou des connaissances de l'individu (problèmes *factuels*). Ce dernier facteur joue sur la probabilité de donner une réponse parmi plusieurs possibles, indépendamment de la situation sociale et de l'expérimentateur : pour que deux forces sociales puissent être conjuguées ou jouées l'une contre l'autre, faut-il au moins que chaque réponse possible ait la même probabilité d'apparaître. Dans la mesure où ce dernier facteur n'a pas été contrôlé, Endler fait jouer la pression sociale et l'expérimentateur contre l'évidence dans le cas du renforcement de l'identité, l'expérimentateur et l'évidence contre la pression sociale dans le cas du renforcement de la non-identité.

La sensibilité des phénomènes d'influence aux conditions de renforcement, dans la phase d'acquisition et dans la phase d'extinction, donnent cependant raison à Endler quand il affirme que la conformité à autrui est "une réponse socialement apprise qui peut être manipulée comme toute autre classe de comportement" (1966, p. 175) selon les lois de l'apprentissage. L'apprentissage de la conformité sociale, toutefois, diffère ^{ici} des recherches de Miller et Dollard sur le modèle desquelles les expériences ont été réalisées.

Dans les travaux de Miller et Dollard, la réponse du modèle possède toujours une valeur indicatrice utile pour l'observateur : apprendre à imiter ou à contre-imiter le modèle est bénéfique puisque, sans le modèle, l'individu ne possède aucun indice pour parvenir à la bonne réponse. Il n'en est pas de même ici où la réponse du modèle est toujours fausse : imiter le modèle mène donc l'individu à un échec et le contre-imiter ne mène pas forcément à la réussite, puisque chaque problème comporte plusieurs réponses possibles. C'est là une nouvelle preuve de ce que Moscovici dénonce comme le "biais du conformisme" et de la tendance contre laquelle s'élève Asch, à ne traiter que les aspects négatifs d'une influence sociale qui s'exercerait au détriment de l'individu et de son adaptation à la réalité. Il n'est que plus rassurant de constater que, là même où les pressions sociales se conjuguent, l'apprentissage de la conformité sociale n'est ni total, ni stable, quand les individus disposent de quelques indices objectifs pour traiter de la réalité.

Le renforcement de R₂ dans une tâche ambiguë

Les recherches, plus anciennes, de Kanareff et Lanzetta (1958 ; 1959 ; 1960 ; 1961) s'inspirent également du schéma d'apprentissage de l'imitation de Miller et Dollard, mais elles échappent aux critiques qu'on peut adresser à Endler sur plusieurs points. La tâche ne comporte

que deux réponses possibles : le sujet ne peut donc qu'imiter le partenaire ou s'opposer à lui ; elle ne fournit aucun indice pour décider si une réponse est meilleure que l'autre : la probabilité de chaque réponse, indépendamment des conditions de renforcement, est identique (1). Les résultats sont enregistrés par blocs d'essais et l'on peut tracer une courbe d'acquisition et d'extinction des réponses identiques à la réponse communiquée. Enfin, les renforcements qui ne sont jamais administrés verbalement ne sont pas arbitraires par rapport à la tâche mais liés à elle (2) : Kanareff et Lanzetta insistent, en effet,

- (1) La tâche (1958 ; 1959) consiste à dire, de deux sons identiques, si le second est plus aigu ou plus grave que le premier. Dans les recherches ultérieures, la tâche consiste à prédire, de deux voyants lumineux, lequel va s'allumer.
- (2) Kanareff et Lanzetta ne font pas dépendre le renforcement qui intervient après R_2 , de la seule identité de cette réponse avec la R_A qui la précède, mais, tout au moins aux yeux des sujets expérimentaux, à la fois de l'identité de R_2 avec R_A et de l'"exactitude" de R_A . Les réponses du partenaire (fictif) qui parle le premier sont programmées ainsi que les renforcements. Par exemple, au cours d'un essai de prédiction (1960 ; 1961), le "partenaire" prédit que la lumière rouge va s'allumer, le sujet naïf répond à son tour, puis la lumière rouge s'allume : donc la réponse du partenaire est "correcte" et la réponse du sujet naïf se trouve renforcée positivement si elle est identique à celle du compère.

sur la distinction entre renforcement intrinsèque à la tâche (task reinforcement) à valeur d'information et renforcement social qui comporte à la fois un aspect d'information et un aspect d'approbation, à valeur affective.

Les résultats de cette série d'études sont tous cohérents : l'acquisition d'une tendance à imiter le partenaire dépend du taux de renforcement. Lorsque les réponses du partenaire sont "correctes" à 80 %, et donc que les chances de réussir en l'imitant sont de 4 sur 5, la fréquence des réponses imitatives augmente avec les essais et atteint un niveau asymptotique élevé ; lorsque les réponses du partenaire sont "correctes" à 50 % (les chances de réussir en l'imitant sont de 1 sur 2), la fréquence des réponses imitatives n'augmente pas, mais oscille autour de 50 % ; lorsque les réponses du partenaire sont "correctes" à 20 % (les chances de réussir en l'imitant sont de 1 sur 5), la fréquence des réponses imitatives diminue d'essai en essai, puis se stabilise (1958 ; 1959). Le niveau d'imitation n'atteint jamais, au plateau, le niveau de renforcement : ainsi, dans la condition où la probabilité d'être renforcé est de 0,80, la fréquence maxima de réponses imitatives est de 73 %. Contrairement à ce qui se passe dans les situations d'apprentissage des probabilités (Estes, 1957), la fréquence cumulée des imitations, bien que s'en approchant, reste inférieure à la fréquence cumulée des événements renforceurs correspondants. Ainsi, avec des tâches d'ordre

cognitif à réponses verbales ou symboliques, même lorsque les réponses imitatives sont instrumentales pour atteindre le succès, et contrairement aux résultats que Miller et Dollard ont obtenus, sur des rats et de jeunes enfants et dans des tâches impliquant une réponse motrice ou des conduites actives, l'acquisition d'une tendance à imiter n'atteint pas un niveau élevé comme d'autres auteurs (Bush et Mosteller, 1955 ; Luchins, 1955⁶; Neimark et Rosenberg, 1959 ; Schein, 1954) l'ont également constaté chez des adolescents et des adultes. Le freinage de l'apprentissage proviendrait peut-être (Kanareff et Lanzetta, 1959) de ce que l'anticipation d'une désapprobation pour "copiage" peut entraîner une inhibition des réponses imitatives : les auteurs constatent, en effet, qu'en libérant les sujets de cette crainte par des consignes qui mettent l'accent sur la valeur positive de l'imitation, le niveau d'acquisition d'une tendance à imiter croît bien avec la valeur instrumentale des réponses imitatives tandis qu'aucune liaison n'apparaît quand on utilise des consignes qui induisent une crainte de sanctions négatives. L'inhibition induite par des consignes négatives s'atténue cependant lorsqu'une récompense monétaire est promise pour un certain niveau de performance ; mais, résultat inattendu, l'offre d'une telle récompense diminue à la fois la fréquence des réponses imitatives dans la condition où la probabilité de renforcement est de 0,80 et des réponses d'opposition, dans la condition où elle est de 0,20, lorsqu'on

utilise des consignes relativement neutres. L'introduction de consignes positives ou d'une récompense monétaire n'entraîne cependant pas une imitation à 100 % quand la probabilité de réussir en imitant est très élevée.

La variabilité interindividuelle, dans toutes ces recherches, est forte ; les différences entre garçons et filles, souvent significatives. Une des raisons pourrait en être que, d'un individu à l'autre, varie la confiance que l'on accorde à ses possibilités de réussir par soi-même dans la tâche, comparées à la probabilité de réussir en imitant autrui. Comme la confiance en soi dépend des réussites ou des échecs passés, Kanareff et Lanzetta (1960) font l'hypothèse suivante : les différences que l'on constate dans l'acquisition d'une tendance à imiter en fonction du renforcement, proviendraient de ce que, chez les individus qui ont antérieurement réussi, se développe une attente généralisée quant aux chances de réussir par soi-même, tandis que chez ceux qui ont échoué, se développe une attente généralisée d'échec s'ils se fient à eux-mêmes et un espoir de faire mieux s'ils tiennent compte des réponses d'autrui. Les individus qui ont échoué se trouveraient donc d'emblée dans une condition favorable à l'acquisition d'une tendance à imiter puisque les informations de l'expérimentateur dans la situation d'interaction sociale confirment leurs attentes. Par contre, pour ceux qui ont antérieurement réussi par eux-mêmes, il y avait un retard de l'apprentissage puisqu'il

faut d'abord que leurs attentes de succès personnel soient éteintes. L'hypothèse est vérifiée : dans une tâche de prédiction, le nombre de réponses imitatives des sujets à échec croît plus vite et se maintient ensuite à un niveau plus élevé que celui des sujets à réussite (1).

LA REPONSE COMMUNIQUEE COMME EVENEMENT RENFORCATEUR

La réponse des autres personnes, intervenant après la réponse R_1 , peut-elle être considérée comme renforçant R_1 ? Si la réponse R_A est identique à R_1 , augmente-t-elle, en confirmant celle-ci, la probabilité d'apparition de la même réponse en R_2 ? Si la réponse R_A est différente de R_1 , diminue-t-elle, en infirmant celle-ci, la probabilité de réapparition de R_1 en R_2 ? L'action renforçante de R_A est-elle comparable à celle des interventions renforçantes de l'expérimentateur ? Deux recherches, entreprises sous la

- (1) Les auteurs utilisent deux programmes de renforcement (80 % et 50 %) : les résultats montrent qu'il y a, chez tous les sujets, apprentissage d'une tendance à imiter qui dépend de la probabilité de réussir en imitant. La variabilité interindividuelle reste forte et des différences entre garçons et filles apparaissent selon les conditions expérimentales. Même pour les sujets à échec, et dans la condition la plus favorable, la fréquence cumulée des réponses imitatives n'atteint pas celle des événements renforçateurs.

direction de Suppes, montrent qu'il est possible d'assimiler en tant qu'événement renforçateur, l'intervention de l'expérimentateur et la communication, par le partenaire, de sa réponse (1).

Suppes et Krasne (1961) utilisent une tâche perceptive de comparaison (2) qui présente deux degrés de difficulté : la probabilité de donner la bonne réponse, indépendamment de tout renforcement, est respectivement de 0,92 et de 0,72. Quand le sujet a répondu, l'expérimentateur, à son tour, donne une réponse qui n'est pas toujours exacte : il s'agit d'un programme de renforcement non-

(1) Ces deux études s'inscrivent dans une tentative pour généraliser aux situations d'influence, les modèles probabilistes de conditionnement basés sur la notion de dépendance séquentielle. Cette perspective implique que la situation d'influence comporte une longue série d'essais ; à chacun d'eux, on présente le stimulus, le sujet donne une réponse ainsi que le partenaire. Pour prédire ce que sera la réponse du sujet à chaque essai, il faut tenir compte de la probabilité des réponses possibles en dehors de toute influence (situation contrôle), de la suite des réponses du sujet aux essais précédents et de la suite des réponses du partenaire aux essais précédents. Les contraintes du modèle écartent donc, comme non analysables, les situations d'influence en un essai, ce qui est le cas le plus fréquent dans la littérature, mais posent également que les résultats des recherches qui ont porté sur des séries d'essais sont sujets à caution, puisque les effets séquentiels n'ont pas été contrôlés. Plus douteux encore, les constats faits dans des études qui, pour des raisons de vraisemblance, ont mêlé, aux essais critiques, des essais non critiques au cours desquels les compères répondent selon l'évidence. Dans les études citées ici, les auteurs ne séparent pas les essais non-critiques (le partenaire donne une réponse exacte) et les essais critiques (le partenaire donne une réponse fausse), puisque la réponse du sujet au cours d'un essai dépend des événements qui se sont produits au cours de tous les essais antérieurs.

(2) Le sujet doit dire, de deux lignes, laquelle est la plus longue.

contingent. Les auteurs font l'hypothèse qu'il existe, à chaque essai, deux sources de renforcement : un renforcement perceptif ou auto-renforcement qui correspond à la probabilité c_1 que la réponse perçue comme correcte par le sujet devienne ou demeure conditionnée à l'un des stimulus présentés et un renforcement social qui correspond à la probabilité c_2 que la réponse annoncée par l'expérimentateur devienne ou demeure conditionnée à l'un des stimulus présentés ; ainsi $(1 - c_1 - c_2)$ représente la probabilité que ni l'un ni l'autre des deux renforcements n'ait d'effet. Ces probabilités sont estimées d'après les réponses des sujets en cours de 250 essais successifs. Les résultats montrent que le rapport c_1/c_2 est plus grand pour les essais faciles que pour les essais difficiles, ce qui signifie que les sujets se reposent sur le renforcement perceptif ou auto-renforcement quand le stimulus est peu ambigu et sur le renforcement social dans le cas contraire. De plus, la somme $c_1 + c_2$ est plus petite lorsque la tâche est facile, ce qui signifie, d'après les auteurs, que le sujet est moins sensible aux événements renforçateurs lorsque la différence entre les lignes est plus grande et la réponse plus évidente. Ces résultats sont tout-à-fait confirmés par une seconde expérience (Suppes et Schlag-Rey, 1962) dans laquelle c'est un autre sujet (1) qui est l'agent renforçateur et non plus

- (1) Tout au moins le sujet naïf est amené à croire que c'est un autre sujet qu'il entend répondre. Les réponses communiquées sont, comme dans l'étude précédente, entièrement programmées.

l'expérimentateur. Ainsi la réponse communiquée par le partenaire joue le même rôle que la réponse communiquée par l'expérimentateur, lorsque ce dernier ne donne pas toujours la réponse exacte : il s'agit donc d'un renforcement aléatoire. Dans leur principe, ces recherches montrent que la réponse d'autrui, qu'elle soit d'un partenaire ou de l'expérimentateur, change la probabilité d'apparition d'une réponse à l'essai suivant, laquelle dépend également de la disponibilité de la réponse, c'est-à-dire de la difficulté du matériel.

Mais, dans la seconde recherche, deux conditions expérimentales sont réalisées, l'une dans laquelle le partenaire répond après le sujet, - les résultats sont, dans ce cas, très comparables à ce qui se passe quand c'est l'expérimentateur qui intervient -, et l'autre dans laquelle le partenaire répond avant le sujet : les réponses du sujet naïf sont alors beaucoup plus affectées que dans la première condition ; le facteur temporel semble même être plus puissant que le facteur de difficulté de la tâche. Puisque la réponse R_A intervient avant la réponse du sujet, il faut supposer qu'elle confirme ou infirme une réponse latente : dans ce cas, le renforcement social semble l'emporter sur l'auto-renforcement même pour des essais faciles ; à moins que, du fait du conflit entre une réponse latente forte et la réponse d'autrui, le sujet ^{ne} soit plus attentif aux conditions

renforçatrices (1). En s'écarter du cadre théorique dans lequel se situe cette étude, on peut également supposer que l'influence "directrice" est plus déterminante que l'influence partiellement "contradictoire" pour reprendre la distinction de Binet (1900).

Les recherches de Suppes, cependant, ne répondent pas nettement à la question de savoir si l'individu accepte la réponse R_A parce qu'il la croit exacte (c'est-à-dire parce qu'il est incertain de sa propre réponse) ou parce que, étant différente de la sienne, elle infirme sa propre réponse. Le programme de renforcement utilisé est tel que exactitude et identité vont tantôt dans le même sens, tantôt en sens inverse (2). On ne peut vraiment mettre en évidence l'effet de renforcement dû à la réponse d'autrui que dans des tâches réellement difficiles ou ambiguës et en faisant systématiquement varier l'identité ou la non-identité de la réponse communiquée avec la réponse initiale de l'individu. Un certain nombre de recherches ont montré que chaque fois que la réponse communiquée est identique à la réponse

- (1) C'est l'hypothèse faite par Cohen (1958) qui présente un modèle probabiliste pour prédire, dans une situation "à la Asch", ce que sera la réponse du sujet naïf parlant après les compères, compte tenu de ce qui s'est produit aux essais précédents.
- (2) Comme il n'y a que deux réponses possibles dont une exacte (plus ou moins apparente selon le stimulus présenté à chaque essai), il peut se trouver que dans certains essais, la réponse communiquée et la réponse du sujet sont identiques et toutes deux exactes (et le sujet le sait, en général, le niveau de difficulté, même dans les essais "difficiles" n'étant pas très élevé) et que dans d'autres, elles sont identiques et toutes les deux fausses (mais le sujet ne le sait pas).

R_1 ou proche d'elle, le sujet tend à maintenir, en R_2 , sa première réponse (Jenness, 1932 ; Montmollin, 1965⁴). Seule l'incertitude qui s'attache à la valeur de la réponse communiquée par les partenaires affaiblit leur intervention comparativement à celle d'un expérimentateur, quand aucun indice direct ne permet de douter de la véracité de ses informations.

Plusieurs études montrent que l'on peut répondre comme autrui, si, dans le passé, on s'est trouvé fréquemment en accord avec lui : en donnant son accord, c'est-à-dire une réponse identique, autrui a confirmé la réponse faite : il en reste des traces dans la situation présente. C'est ce qu'illustrent démonstrativement Hollander, Julian et Haaland (1965) (1). L'expérience comporte deux périodes : l'une où le sujet répond le premier, les autres participants se montrent d'accord avec lui à 100 % (première condition), à 50 % (un essai sur deux ; seconde condition), ou ne font pas connaître leur réponse (troisième condition) ; l'autre, au cours de laquelle, le sujet répond après ses partenaires qui donnent unanimement des réponses fausses. Dans cette seconde période, les réponses conformistes des sujets expérimentaux sont d'autant plus nombreuses que le groupe avait

(1) Il s'agit de désigner, de trois voyants lumineux, lequel s'est éteint le premier (l'intervalle est de 1/20e de seconde). La tâche est donc de type catégoriel.

antérieurement plus fréquemment approuvé leurs réponses. Cependant, l'effet des renforcements passés s'éteint progressivement : les réponses conformistes diminuent à mesure que les essais se poursuivent sans doute parce que la réponse du groupe apparaît, de plus en plus nettement, comme systématiquement fausse (1). On voit que, sur ce point, cette conclusion est en contradiction avec celle de Moscovici (Moscovici, Lage et Naffrechoux, 1969) selon lequel, c'est la constance avec laquelle les compères donnent une réponse fausse, toujours la même, qui amènent les sujets à leur attribuer certitude et compétence et à se laisser influencer par eux. Pour les auteurs présents, au contraire, la constance avec laquelle le groupe se trompe entraîne une perte de confiance et une diminution de l'influence subie. Julian, Regula et Hollander (1968) confirment l'effet de l'accord antérieur des partenaires sur la conformité du sujet : dans une première phase de l'étude, le sujet répond le premier et rencontre, selon les conditions, l'accord de tous ses partenaires, de quelques uns d'entre eux (75 %, 50 %, 25 %) ou d'aucun, pour chacun des jugements qu'il exprime sur un stimulus ambigu ; la seconde phase est une

(1) Ce résultat confirme la conclusion de Luchins (1944 ; 1954) : un sujet, qui a été entraîné à suivre un compère, parce que celui-ci était approuvé par l'expérimentateur (tâche ambiguë) ou parce qu'il donnait des réponses exactes (tâche non-ambiguë), cesse d'être influencé par lui quand les caractéristiques de la tâche deviennent telles qu'il peut juger, par lui-même, de la fausseté des réponses du compère.

situation d'influence où le sujet répond après ses partenaires : on constate que la confiance du sujet dans ses propres jugements est fonction directe du degré d'accord social qu'il a préalablement rencontré et que la conformité qu'il manifeste avec la réponse des partenaires est fonction à la fois de sa confiance et de l'accord antérieur des partenaires ; la courbe est curviligne.

Si la réponse communiquée, lorsqu'elle est identique à la réponse R_1 de l'individu observé, introduit un renforcement positif de cette réponse et en augmente la probabilité, peut-on prouver que, lorsqu'elle est différente de R_1 , elle constitue un renforcement négatif et diminue la fréquence ultérieure de cette réponse ? La plupart des recherches qui ont été consacrées aux phénomènes d'influence montrent que, confrontés à la réponse divergente d'autrui, les sujets ont tendance à changer de réponse ; mais elles montrent également que ce renforcement négatif a une efficacité toute relative, puisqu'il n'en est pas toujours ainsi. C'est particulièrement le cas, comme nous l'avons vu, lorsque la tâche est bien maîtrisée, la réponse connue ou évidente : la non-confirmation par autrui ne suffit pas, en général, à entraîner un changement. Par contre, lorsque une tâche n'est pas encore maîtrisée ou que la réponse R_1 est incertaine, la non-confirmation par autrui entraîne, en général, un changement de réponse, tout comme, dans les mêmes circonstances, la non-confirmation par l'expérimentateur.

Faut-il encore expliquer pourquoi, quand il est infirmé par ses partenaires, l'individu choisit finalement de répondre comme eux, plutôt que de donner toute autre réponse possible. S'il n'y a que deux réponses possibles, le sujet non-confirmé dans une réponse ne peut évidemment que donner l'autre qui se trouve être celle de ses partenaires. La question se pose donc quand le choix est plus ouvert et plus large, l'éventail des réponses ; or dans ce cas, on constate, - à condition toutefois que cette réponse soit plausible (Luchins, 1945) -, que la réponse communiquée est plus souvent acceptée comme réponse finale que toute autre réponse possible. Il faut donc penser que la réponse communiquée n'a pas seulement une fonction renforçatrice, inductrice de changement dans le cas où elle est différente de la réponse du sujet, mais qu'elle peut également jouer comme guide dans le choix final de celui-ci : en est-il ainsi parce qu'elle fournit des indices, parce qu'elle est associée à un renforcement et que le sujet anticipe ce renforcement, ou encore parce qu'elle peut être elle-même auto-renforcée du fait de l'accord total ou partiel que manifestent les partenaires en l'exprimant ?

Toutefois, dans les tâches à réponses continues, la question ne se pose apparemment pas dans les mêmes termes : confronté à une réponse divergente d'une ou de plusieurs personnes, même unanimes, le sujet est bien amené à changer, mais non à choisir la réponse communiquée. Mais

puisque la réponse du sujet converge plus ou moins vers la réponse communiquée, c'est bien que celle-ci, comme dans les situations où la tâche est de type catégoriel, a un double rôle, un rôle renforçateur de la réponse R_1 et un rôle de guide dans le choix de la réponse R_2 .

°
° °

Les conditions de renforcement ont un rôle déterminant sur les phénomènes d'influence sociale : on peut effectivement contrôler la réponse finale de l'individu et l'orienter dans le sens de la réponse communiquée, en infirmant ou en désapprouvant la réponse initiale (R_1) ou les réponses passées de l'individu observé, en confirmant ou en approuvant la réponse communiquée (R_A) ou les réponses passées des partenaires, ou encore en confirmant ou en approuvant la réponse R_2 lorsqu'elle est identique à R_A ; on peut également entraîner un individu à donner une réponse identique à celle de ses partenaires en jouant sur la fréquence des accords antérieurs avec les partenaires. On peut de même orienter la réponse finale de l'individu dans le sens d'une non-conformité avec la réponse communiquée, en confirmant ou en approuvant R_1 ou les réponses passées de l'individu, en infirmant ou en désapprouvant R_A ou les réponses passées des partenaires, ou encore en confirmant ou en approuvant R_2 lorsqu'elle est différente de celle des partenaires.

Mais une telle manipulation a des limites : elle n'est réellement efficace que lorsque le sujet ne dispose, dans la situation présente, d'aucun moyen pour trouver la bonne réponse que ceux fournis par la conduite des "modèles", y compris l'expérimentateur ; en d'autres termes, lorsque les réponses spontanées sont équiprobables et que le sujet est incertain de leur validité. Il en est ainsi lorsqu'il ne connaît pas la bonne réponse parce qu'il s'agit d'une tâche qu'il n'a pas encore maîtrisée, parce qu'il n'est pas compétent ou parce qu'il lui est impossible, perceptivement, de faire les discriminations nécessaires. Dans ces conditions, les situations d'influence sociale peuvent être assimilées à des situations d'apprentissage dans lesquelles la réponse finale est contrôlée par ses conséquences. Il n'est pas aussi facile, en jouant sur les renforcements, c'est-à-dire sur les informations ou sur les approbations que l'on donne, de manipuler les réponses et de les orienter à volonté, lorsque le sujet se trouve en présence d'une tâche qu'il maîtrise bien, d'une tâche où les indices directs de la réponse exacte sont disponibles ou encore lorsqu'il possède un moyen de mesure, de calcul ou de preuve. Le contrôle qu'exercent les renforcements est alors beaucoup plus faible, parce qu'ils s'inscrivent dans le contexte des habitudes, des connaissances ou des certitudes de l'individu, c'est-à-dire de ses apprentissages passés, ou encore parce que l'information qu'ils apportent est en compétition avec celle des indices non-sociaux ou des moyens de preuve *disponibles*.

CHAPITRE 5

LES FACTEURS SOCIAUX

On peut affirmer, sur la base des études qui viennent d'être exposées, que les phénomènes d'influence dépendent des succès et des échecs que l'individu a personnellement rencontrés ou qu'il a observés chez les personnes auxquelles il est confronté. La manipulation des renforcements par l'expérimentateur dans les recherches expérimentales n'a pas d'autre sens. Or les succès et les échecs rencontrés personnellement ou observés chez autrui sont en relation avec la tâche, puisqu'il s'agit de succès ou d'échecs dans la tâche et en rapport avec les capacités qu'elle requiert. Même dans le cas où la conformité à autrui apparaît comme un moyen de réussite ou d'approbation, on a montré que l'influence subie dépendait aussi de la disponibilité de la réponse exacte et des possibilités qu'a l'individu de la trouver par lui-même. Enfin, la réponse des autres personnes ne confirme ou n'infirme la réponse individuelle, à défaut d'information plus garantie, que dans la mesure où elle n'est pas en totale contradiction avec l'évidence

objective. Il est cependant d'autres conditions dont dépend l'influence et qui semblent, à première vue, indépendantes de la tâche : ce sont les facteurs de situation, et plus particulièrement, les facteurs sociaux, relatifs aux modes de communication des réponses et aux relations qui existent entre l'individu et les personnes présentes, ou évoquées, dans la situation d'influence.

Immergés, comme nous le sommes, dans un univers de communications verbales, sommes-nous infléchis, dans nos points de vue sur les choses, par tous les messages qui circulent, ou sommes-nous plus influencés par les messages qui nous sont directement adressés lorsque nous sommes réellement en présence des émetteurs ? Sommes-nous plus enclins à suivre l'avis de personnes connues, aimées, prestigieuses ? Le changement d'optique qui s'ensuit souvent de nos confrontations avec les autres est-il toujours durable ? Dans quelles conditions et dans quelles limites les liens qui nous attachent aux autres sont-ils assez puissants pour que nous accordions plus d'importance à notre confort social qu'à la vérité ? Telles sont quelques unes des questions auxquelles un certain nombre de recherches ont tenté de répondre, en analysant l'effet des conditions de situation sur les phénomènes d'influence.

MODES DE COMMUNICATION DES REPONSES

Communication directe ou indirecte

Les phénomènes d'influence diffèrent-ils selon que l'individu se trouve physiquement face à face avec les personnes dont il entend immédiatement les réponses ou que la communication se fait de façon indirecte, transmise par un canal non-social ou par l'intermédiaire de l'expérimentateur, les personnes dont on communique les réponses étant physiquement absentes ? Il semble bien que les conditions face à face soient plus contraignantes que les communications indirectes, impersonnelles et relativement abstraites :

Olmstead et Blake (1955) constatent, dans une tâche de dénombrement, que 51 % des réponses sont en conformité avec la réponse directement communiquée dans une situation face à face contre 43 % dans le cas où les sujets entendent la réponse des autres au moyen d'écouteurs et sans les voir (1); bien que la différence ne soit pas significative, la tendance est confirmée par une recherche de Levy (1960) qui trouve que 36 % des réponses sont identiques à une réponse communiquée directement et seulement 19 % quand la communication est indirecte (2), ainsi que ^{par} les résultats de Deutsch et

(1) En fait, il s'agit de compères dans le premier cas, d'un enregistrement dans le second.

(2) L'auteur utilise une technique de simulation de groupe.

Gerard (1955) qui comparent une situation face à face où chacun énonce tout haut sa réponse à une situation où les sujets sont séparés par des cloisons et répondent en appuyant sur des boutons.

Il faut en conclure que la présence physique des partenaires dans une situation face à face est un facteur non négligeable et qu'elle a des implications sur la manière dont les divers éléments de la situation, les personnes, la tâche, les réponses, sont perçus et interprétés par l'individu. Facteur non négligeable, mais d'une importance qui ne doit pas être surestimée, puisque Hood et Sherif (1962) montrent que des sujets qui attendent leur tour dans un couloir et entendent, de façon tout à fait accidentelle, - apparemment -, les estimations faites par des camarades qui sont déjà dans la pièce d'expérience, tiennent compte des réponses entendues lorsqu'ils sont eux-mêmes sujets expérimentaux.

Réponse R₂ privée ou publique

Etre face à face avec d'autres personnes, les voir, les entendre, apporte sans doute des renseignements sur ces personnes, sur leur valeur en tant que sources d'information, ce qui peut retentir sur la réponse que l'on fait soi-même. Mais le fait d'être face à face implique bien souvent que la réponse que l'on donne est connue des autres et qu'ils sont perçus comme des juges : dans ce cas, l'image que l'indi-

vidu a et veut donner de lui-même, aussi bien que les attentes des autres, deviennent des modulateurs de la réponse que l'on est amené à faire. Se tromper publiquement, apparaître publiquement différent des autres, se laisser manifestement influencer, n'est sans doute pas sans effet sur les options que l'on exprime lorsqu'on est confronté, sur une question donnée, aux points de vue différents d'autres personnes.

Le caractère "privé" ou "public" de la réponse finale de l'individu semble avoir une importance psychologique et bien qu'il soit souvent difficile pratiquement de séparer nettement ces deux conditions (1), la plupart des recherches s'accordent pour conclure que la réponse publique (orale, par exemple) est plus influencée que la réponse privée (écrite, par exemple) ; en d'autres termes, lorsque le sujet donne sa réponse R_2 de telle sorte qu'elle est observable par les personnes présentes dont la réponse a été communiquée, cette réponse est plus souvent en conformité avec la réponse communiquée (Argyle, 1957 ; Deutsch et Gerard, 1955 ; Dittes et Kelley, 1956 ; Gordon, 1952 ; Jones, Wells et Torrey, 1958 ; Menzel, 1957)(2). Le facteur pertinent

-
- (1) Ne serait-ce que parce que, dans les expériences, le sujet sait ou devine toujours que sa réponse, même écrite, sera comparée à celle des autres par au moins une personne, l'expérimentateur, qui compte beaucoup à ses yeux.
 - (2) Asch (1952) fait la même constatation en comparant réponse R_2 écrite et orale. Même lorsque la réponse est écrite, et donc, non observable par les compères, il y a encore des erreurs induites par la majorité unanime en dépit de l'évidence des stimulus ; mais, dans ce cas, les erreurs sont "modérées" : les sujets désignent la ligne dont la longueur se situe entre celle qui est égale à l'étalon (réponse exacte) et celle qu'ont choisie les compères (réponse unanime et fausse), ils font des compromis entre l'évidence sensible et l'avis de la majorité.

est bien le sentiment qu'a l'individu d'être jugé en tant que personne, puisque Mouton, Blake et Olmstead (1956) constatent qu'il y a plus de conformité à la réponse communiquée quand le sujet peut être identifié par les autres (1) que dans une condition d'anonymat.

Il semble cependant que le facteur d'anonymat ou de publicité de la réponse R_2 ne soit pas totalement indépendant de la nature de la tâche. Les recherches qui viennent d'être citées utilisent, en général, des tâches à réponses catégorielles qui entraînent des phénomènes de type tout ou rien ; avec des tâches à réponses continues, la différence entre condition d'anonymat et condition d'identification s'amenuise. Si l'on rappelle que, pour des raisons d'opérationnalisation des variables, dans la plupart des cas la réponse communiquée est objectivement fausse, il n'est peut-être pas étonnant d'observer une certaine dissociation entre le comportement privé et le comportement public. La différence constatée dans les réactions des individus selon qu'ils sont ou non identifiables, montre que les situations d'influence ne sont pas affectivement neutres et qu'il est sans doute désagréable pour certains, d'être et surtout d'apparaître manifestement différents des autres. Pour peu qu'ils ne soient pas très sûrs de leur propre réponse, ils préfèrent peut-être courir le risque

- (1) Les sujets donnent leur nom avant chaque essai. Dans aucune des deux conditions, ils ne peuvent directement s'observer les uns les autres.

de se tromper avec les autres, ce qui minimise leur responsabilité personnelle.

Changement de réponse passager ou stable

L'existence d'une dissociation entre comportement privé et comportement public, même si elle n'est pas apparue dans toutes les recherches, pose une question plus fondamentale sur le niveau de réalité des phénomènes d'influence, que Festinger (1953) exprime en distinguant les phénomènes de soumission (compliance) et les phénomènes d'acceptation (acceptance) : les premiers correspondraient à des changements publics apparents (1), et de ce fait, passagers ; les seconds, à des changements profonds, s'accompagnant d'une certaine conviction intime, et de ce fait, stables. Allen (1965), s'accordant avec Kelman (1958) pour penser que la conformité aux réponses d'autrui pourrait correspondre à des processus différents selon les conditions sociales, propose de distinguer quatre catégories de phénomènes : accord (conformité) avec le groupe en public s'accompagnant d'un accord privé, intime ; accord en public et désaccord en privé ; désaccord en public s'accompagnant d'un accord en privé ; désaccord en public s'accompagnant d'un désaccord en privé.

(1) Jones (1965) pense même qu'il peut s'agir d'un comportement tactique, défensif ou propitiatoire (ingratiation).

Mais comment opérer pour mettre ces catégories en évidence et trouver, ensuite, quels facteurs les déterminent ? Selon Festinger (1953), plusieurs méthodes sont possibles : - on peut tenter de faire donner simultanément une réponse privée et une réponse publique, mais rien ne garantit que l'une ne retentit pas sur l'autre parce que l'individu se sent engagé par l'une et aligne la seconde sur la première, par souci de justification ou de cohérence ; - on peut demander aux sujets des rapports rétrospectifs, mais on connaît la faible validité de tels rapports (1) ; - on peut étudier la stabilité du changement à long terme en l'absence de toute communication ultérieure et hors de la présence d'autrui ; - on peut enfin, tenter de mettre en évidence des effets de transfert. Ces deux dernières méthodes offrent plus de garantie scientifique et l'on peut s'étonner du petit

- (1) Quelques auteurs ont interrogé les sujets, après l'expérience d'influence, pour savoir s'ils avaient eu le sentiment d'être influencés. Tuddenham et Mc Bride (1959) constatent que bien des sujets pensent qu'ils n'ont pas été influencés, alors que leur comportement observable, dans la situation expérimentale, manifeste une conformité évidente aux réponses du groupe. Hood et Sherif (1962) observent que les sujets ont tendance à sous-estimer la fréquence avec laquelle ils se sont alignés sur le compère et que seulement 25 % d'entre eux sont conscients d'avoir été influencés par lui. L'inconscience de l'influence subie dont témoignent les rapports introspectifs peut être réelle ; elle peut aussi signifier que les individus sont sensibles à la norme culturelle selon laquelle il n'est pas bon de se laisser influencer : la représentation qu'ils ont d'eux-mêmes serait biaisée dans le sens de la norme, mais non leur comportement.

nombre de chercheurs qui se sont préoccupés, au delà de l'effet immédiat de la communication de la réponse d'autrui, de ses effets à plus long terme : le problème est d'importance si l'on veut rapprocher les phénomènes d'influence des processus d'apprentissage.

Sherif (1935) constate que les effets de l'interaction sociale ont une certaine permanence : dans une session individuelle qui a lieu après la session collective, les estimations des sujets restent proches de la norme commune qui s'est antérieurement dégagée ; si la variabilité interindividuelle augmente à nouveau, elle reste cependant nettement inférieure à celle des jugements de la première session individuelle. L'influence persiste encore 24 heures après. Bovard (1948) montre même qu'elle persiste

à 28 jours d'intervalle, et Rohrer (Rohrer et al, 1954), au bout d'un an. Par contre, Luchins (1955⁴), dans une tâche de type catégoriel, après avoir constaté que la réponse unanimement fausse de trois compères approuvés par l'expérimentateur entraîne de façon marquée une erreur identique chez de nombreux sujets naïfs, présente à nouveau, mais cette fois en l'absence des compères, la même série de stimulus et constate qu'aucun sujet ne fait plus d'erreur, même ceux qui avaient été précédemment d'accord avec les compères. Dans une expérience similaire ultérieure (Luchins, et Luchins, 1961), les sujets répondent encore une fois en présence des compères, mais par écrit : le nombre d'erreurs

induites diminue notablement, il en subsiste néanmoins quelques unes qui disparaissent totalement, un jour après, en l'absence des compères. Si l'on demande aux sujets pourquoi ils ont donné des réponses successives différentes, ils disent que les stimulus présentés n'étaient pas les mêmes. Toutefois, dans une tâche de type catégoriel où la réponse exacte est également évidente (1), Moscovici (Moscovici et al., 1969) semble avoir observé une permanence dans les changements de réponse induits par les compères qui se manifeste par un abaissement du seuil de discrimination dans une épreuve qui suit immédiatement la phase d'influence sociale. L'effet serait même observable chez les sujets qui, dans la situation d'influence, ne se sont pas laissés entraîner par les compères. Ce résultat est sans doute à rapprocher de ceux de Fisher, Rubinstein et Freeman (1956) qui constatent que, dans une série d'essais de la forme $R_1 - R_A - R_2$, la réponse R_2 du sujet à un essai est souvent moins influencée par la réponse R_A du compère que la réponse R_1 à l'essai suivant. Ce retard de l'influence pourrait, selon ces auteurs, provenir de ce qu'une désapprobation sociale s'attache au fait de se laisser influencer, de sorte qu'on ne changerait de réponse que lorsque le changement a moins de chance d'être observé par autrui. Ainsi, d'une recherche à l'autre, le fait que la réponse R_2 soit observable tantôt augmente, tantôt diminue l'influence subie !

(1) Cette recherche a été décrite dans le chapitre 2, p. 77.

La dissociation entre réaction privée et réaction publique, entre acceptation vraie et soumission apparente, que l'on peut mettre en évidence dans les effets à long terme, n'est sans doute pas indépendante de la tâche, comme le montrent les résultats très tranchés de Sherif, Bovard et Rohrer d'une part, de Luchins, d'autre part. Confronté à une question, à un problème pour lequel il existe une réponse correcte relativement évidente et auquel les autres personnes font une réponse fausse, le sujet a tendance, en général, à revenir à sa première réponse, c'est-à-dire à la réponse exacte, dès qu'il n'est plus en présence des autres. Par contre, si, du fait des caractéristiques de la tâche et de ses propres capacités, il lui est difficile de choisir une réponse, il y a moins de dissociation entre réponse privée et réponse publique, et les changements observés au cours de l'interaction sociale se maintiennent à long terme. Ceci semble être particulièrement le cas avec des tâches à réponses continues pour lesquelles le jugement se fait par approximation (1).

- (1) Le problème de la dissociation éventuelle entre réponse privée et réponse publique appelle une question qui est spécifique des tâches perceptives et qui concerne la nature des changements induits : le changement de réponse correspond-il à un changement perceptif (le stimulus est vu autrement) ou à un changement verbal ? Il est difficile de trancher dans la mesure où l'on ne peut se fier à l'introspection des sujets, bien que sur les 14 sujets interrogés par Linton (1954), 13 disent que les réponses du compère ont entraîné chez eux un changement dans l'échelle utilisée pour estimer les déplacements autocinétiques ; le fait que le changement...

Réponse R₁ privée ou publique

Si l'on observe, en général, une plus grande tendance à se conformer à la réponse communiquée lorsque la réponse finale R₂ est exprimée publiquement, on observe une tendance inverse lorsque le sujet a eu l'occasion d'exprimer une réponse personnelle, avant communication de la réponse des autres, et surtout, quand cette réponse est publique et identifiable.

Deutsch et Gerard (1955 ; 1971) (1) utilisent une tâche de comparaison qui est facile, et une situation d'influence "de type Asch", où les compères donnent une réponse unanimement fausse ; dans une première condition (a), les sujets n'écrivent, ni n'expriment oralement de réponse

... soit stable ne permet pas non plus de conclure de façon définitive. Pour résoudre le problème, il faut sans doute entrer dans le détail des processus perceptifs propres à chaque type de tâche, et, peut-être, dissocier les jugements d'identification liés à une structuration perspective et les jugements d'estimation, liés à l'utilisation d'une échelle. Une autre voie d'approche est celle qu'utilise Flament (1958) qui compare l'effet de la réponse (fictive) du groupe selon que le sujet fait des réponses de type verbal ou des réponses de reproduction par ajustement, dans une tâche qui appelle une comparaison entre lignes de longueur différente. Contrairement à ce que pensent les sujets, - et bien des psychologues -, ce sont les réponses de reproduction qui sont les plus influencées par les réponses communiquées, ce qui tendrait à prouver, comme en conclut Flament, que l'information sociale peut induire des changements de nature perceptive. Binet (1900) avait lui aussi montré que la "suggestion directrice" de l'adulte qui annonce que la ligne qui va apparaître est plus longue que la précédente, entraîne l'enfant à reproduire une ligne plus longue que celle qui est effectivement présentée et qui est toujours égale d'un essai à l'autre.

(1) cf. chapitre 1, p. 25-26.

R₁ ; dans une seconde condition (b), ils utilisent une "ardoise magique" et effacent ce qu'ils ont écrit après chaque essai ; dans une troisième (c), ils écrivent leur réponse R₁ sur une feuille anonyme et qui n'est pas sensée être collectée par l'expérimentateur ; enfin, (condition d), ils écrivent leurs réponses R₁ sur une feuille qui porte leur nom et qui sera relevée. Les résultats montrent que le nombre d'erreurs induites par la majorité va en diminuant de la condition (a) à la condition (d) (1). Selon les auteurs, c'est parce que les sujets se sentiraient engagés (committed) par leur réponse initiale dans les conditions (c) et (d) qu'ils changeraient moins facilement après communication de la réponse des autres participants. Il s'agirait d'un effet normatif : le sujet anticiperait le jugement défavorable porté par les autres personnes sur des changements non motivés objectivement. On voit quel est le sens de cet "engagement" : c'est parce que les autres personnes, y compris l'expérimentateur, peuvent l'identifier et, connaissant sa réponse initiale, constater que par la suite, il a changé qu'un sujet tend à maintenir constante sa première réponse.

- (1) Le nombre moyen d'erreurs par sujet (sur 12) est le suivant : 2,77 (condition a), 1,63 (condition b), 0,64 (condition c) et 0,92 (condition d). Pour la série où les réponses se font de mémoire : 3,15 (condition a), 2,27 (condition b), 0,73 (condition c) et 0,46 (condition d). Les différences entre la condition c et la condition d sont faibles, parce qu'il est possible que les sujets n'aient pas cru que l'expérimentateur se désintéresserait réellement des feuilles de réponse.

C'est donc bien le jugement des autres personnes qu'il craint, en référence à une norme culturelle selon laquelle il est bon de se montrer constant et fidèle à soi-même.

C'est un processus d'engagement personnel du même ordre qui expliquerait le fait observé par Asch (1952) que les sujets qui, au cours des premiers essais, se sont publiquement opposés au groupe maintiennent cette attitude jusqu'à la fin, alors que leur confiance en eux-mêmes devrait se trouver diminuée du fait du désaccord persistant avec la majorité unanime : l'engagement public dans une prise de position et la valeur attachée à la cohérence (consistency) de la conduite empêcheraient ces sujets de se soumettre à la majorité (Gerard, 1964). La constance dans la soumission à la majorité que montrent certains sujets, dès le début des essais, s'expliquerait de la même façon, en dépit du fait que la confiance dans la majorité peut se trouver diminuée puisqu'elle donne constamment des réponses fausses. Il est vrai cependant que d'autres auteurs (Di Vesta, 1959 ; Hollander et al., 1965 ; Luchins, 1955) constatent, au contraire, que l'influence subie diminue d'essai en essai, lorsque les sujets ont la possibilité de constater que la réponse communiquée est systématiquement fausse. L'engagement personnel dans une option particulière, et le respect de la norme de fidélité à soi-même, a donc bien des limites quand il s'agit de vérité et d'erreur.

Il faut cependant souligner que les conditions

sociales dans lesquelles le sujet exprime ses réponses R_1 et R_2 n'ont d'effet marqué que lorsque la situation d'influence comporte un conflit entre l'évidence physique ou logique, et la réponse du groupe, le plus souvent unanime, qui va à l'encontre de cette évidence ; de plus, ce n'est le cas que de certains sujets seulement (1). Ces facteurs ne jouent qu'un rôle secondaire lorsque l'individu est dans une incertitude totale vis-à-vis du problème (il choisit une réponse au hasard) ou dans une certitude relative (il sait que ses réponses sont entachées d'erreur). Il serait donc utile d'étudier dans quelles limites on peut généraliser les conclusions et distinguer les situations dans lesquelles l'individu a des raisons objectives ou seulement sociales d'accepter la réponse d'autrui.

QUALITES D'AUTRUI ET RELATIONS SOCIALES

Un certain nombre de conditions peuvent donner un poids particulier à la réponse d'autrui : cette réponse peut apparaître, selon les cas, plus ou moins crédible, ce qui conditionne sa prise en considération, plus ou moins valable, ce qui conditionne son acceptation. Mais cette réponse peut également apparaître plus ou moins importante pour l'individu, par les implications sociales qu'il y découvre. La significa-

(1) Il faut toujours se souvenir que dans une situation "à la Asch", les réponses exactes, "indépendantes", restent nettement les plus fréquentes.

tion que prend la réponse communiquée, et, par voie de conséquence, la divergence ou l'accord qui se manifeste entre le point de vue personnel et le point de vue des autres dépend ainsi des caractéristiques propres aux personnes dont on communique la réponse et des liens particuliers qui existent, dans la situation présente, entre ces personnes et l'individu concerné.

Les autres personnes et la tâche

On affirme généralement que l'acceptation du point de vue d'autrui dépend de la confiance (credibility) que l'on peut accorder à celui-ci, c'est-à-dire, selon la distinction proposée par Hovland (Hovland, Janis et Kelley, 1953), de la confiance dans sa compétence, relativement au problème posé, et dans l'honnêteté de son message (1). Or,

- (1) Ce second aspect ne sera pas étudié ici. En effet, dans la presque totalité des cas, les situations expérimentales ont été conçues, dans les détails, pour donner la plus grande vraisemblance à la communication et à son contenu. De plus, beaucoup de chercheurs se sont assurés que les sujets expérimentaux ne soupçonnaient pas la manipulation ou la mise en scène utilisée : lorsque c'était pourtant le cas, ces sujets ont été disjoints de l'échantillon traité. Bien que l'utilisation de compères ou de truquages soit souvent rendue nécessaire par les contraintes de l'opérationnalisation ou du contrôle des variables, on peut cependant regretter que cette tendance l'emporte si largement dans l'étude de l'influence sociale ; en un sens, les truquages expérimentaux s'avèrent être à double tranchant, parce qu'écarter les situations expérimentales des conditions naturelles les plus fréquentes, ils peuvent faire négliger des facteurs plus pertinents et interdire de généraliser les conclusions.

contrairement à ce que l'on croit, la compétence d'autrui, en tant que facteur des phénomènes d'influence dans le domaine des tâches factuelles ou logiques n'a pas été étudiée directement (1). Cette question est, cependant, traitée par le biais des renforcements présents ou passés, de la réussite ou de l'échec antérieurs du partenaire ; comme le montrent les recherches sur les conditions de renforcement, l'individu a tendance à accepter la réponse d'autrui lorsqu'elle est approuvée ou confirmée par l'expérimentateur, ou lorsqu'elle émane d'une personne dont on a pu observer, dans le passé, les succès. Faut-il encore, toutefois, que les succès passés du partenaire aient été obtenus dans des tâches qui ont quelque rapport avec la tâche présente.

On croit généralement, et quelquefois l'on montre, que les gens intelligents, assurés, de haut niveau social par l'ancienneté, les fonctions, les titres, la renommée, ou la popularité, ont plus d'influence sur ceux qui sont

(1) Hollander (1960) réalise une expérience pour montrer que l'acceptation de la réponse d'un individu compétent par les membres de son groupe dépend du fait que cet individu s'est conformé ou non aux règles de procédure établies en commun avant la tâche ; mais il ne fait pas varier la compétence. Dans ces conditions, il est difficile de généraliser la conclusion selon laquelle le "crédit idiosyncratique" (Hollander, 1958) que possède l'individu dans un groupe et qui détermine l'influence qu'il exerce, dépend de sa conformité au groupe et de son statut ; d'autant plus que le résultat le plus net qu'enregistre l'auteur est un accroissement significatif de l'influence de l'individu compétent "à mesure que progressent les essais, sans doute en raison des évidences successives de sa compétence". On ne sait donc pas, à partir de cette étude, comment sont liés compétence et statut, ni laquelle de ces deux caractéristiques a le plus d'importance.

amenés à connaître leurs avis : il s'agit en réalité moins de compétence réelle que de compétence attribuée. Le problème relève alors de ce qu'il est convenu d'appeler la perception d'autrui et devient celui des indices observables à partir desquels les individus infèrent chez autrui des qualités comme l'intelligence et la compétence, ou des états comme la certitude, alors qu'ils n'en ont aucune preuve directement observable. De nombreuses recherches (Tagiuri, 1969) permettent de constater que la fluidité verbale, le ton de voix, le style et la manière de parler, plus secondairement les attitudes, les gestes, les traits du visage, les mimiques jouent, dans une situation où l'on entend et l'on voit la personne qui parle, un rôle important dans l'attribution à cette personne de traits stables ou d'états intérieurs qui sont en rapport avec la tâche à accomplir. C'est dans cette perspective que s'inscrit l'interprétation par Moscovici (Faucheux et Moscovici, 1967 ; Moscovici, Lage et Naffrechoux, 1969) de l'influence qu'exercent des compères minoritaires et "déviant", mais qui donnent toujours la même réponse tout au long de la série des essais : la constance des compères, leur "style de comportement" serait pris, par les sujets qui les observent, comme l'indice manifeste d'une qualité qu'on peut, de ce fait, leur attribuer, la certitude. C'est bien la constance des compères qui est en cause, puisque, lorsqu'ils varient dans leur réponse,

l'effet est très affaibli (1). Si les situations face à face entraînent, en général, des phénomènes d'influence plus marqués, c'est peut-être que l'observation directe d'autrui offre plus d'indices pour décider de la confiance à accorder à ses propos. Cette interprétation s'oppose apparemment à l'idée que, dans le face à face, il est plus désagréable à l'individu d'être ou de paraître différent de tous les autres, éventuellement d'être jugé et désapprouvé par eux : en réalité, l'une n'exclut pas l'autre, mais la complète.

On a beaucoup écrit sur l'effet du prestige, mais il faut reconnaître que ce terme est mal défini, qu'il correspond à des attributs fort divers et que rares sont les recherches qui, à l'occasion de tâches factuelles ou logiques, ont mis en évidence la spécificité d'un tel facteur; bien que de nombreux travaux aient montré qu'en matière

(1) Dans la condition où les compères donnent constamment la réponse vert, la fréquence de cette réponse passe de 0,25 % (sujets contrôles) à 8,42 % (sujets expérimentaux). Dans la condition où les compères donnent la réponse vert à 2 essais sur 3, la fréquence de cette réponse n'atteint que 1,25 % chez les sujets expérimentaux. Répondant à des questions post-expérimentales, les sujets jugent que les compères sont plus assurés qu'eux-mêmes et que les autres membres du groupe ; par contre, ils jugent que les compères sont moins compétents en matière de discrimination des couleurs. Quelques incohérences apparaissent dans les réponses aux questions : le compère qui parle le second est jugé moins compétent, mais plus assuré que le premier. Il pourrait donc s'effectuer une dissociation chez les sujets entre l'assurance que donne la compétence et l'assurance comme trait personnel.

d'attitudes, d'opinions et de jugements de valeur, la célébrité et le statut social d'une personne pouvaient infléchir les prises de position de ceux qui sont en contact ou en communication avec elle, rien ne prouve jusqu'ici qu'il en soit de même, indépendamment de la compétence réelle ou attribuée, dans le domaine des jugements factuels et des connaissances objectives, quand l'individu possède quelque indice ou quelque preuve non-sociale de ce qu'est la vérité. La confiance accordée, la compétence attribuée sur la base d'événements passés, ne semblent se maintenir que pour autant que, dans le présent, la réponse communiquée ^{est} encore valide.

Effets des relations interpersonnelles

Presque tous les types de relations interpersonnelles, pouvant intervenir dans les situations d'influence, ont été étudiés . Si l'on fait abstraction du nombre des participants (1), l'éventail va du simple "choeur de voix" dans lequel sont réunies des personnes qui ne se connaissent pas, n'ont jamais eu l'occasion d'entrer en interaction et n'ont aucune affinité particulière, ni aucun but commun, jusqu'au "vrai" groupe, au sens lewinien du terme, dans lequel les participants sont en interaction quant à la réalisation de la tâche et en interdépendance quant à

(1) cf. chapitre 6.

l'obtention de la récompense, en passant par des degrés intermédiaires : les participants sont des amis, sans pour autant être interdépendants dans la tâche, ou encore ils ont une expérience passée commune, sans que pour autant interviennent des sentiments particuliers ou un but commun dans la présente situation.

Amis_et_étrangers

Thibaut et Strickland (1956 ; 1971) ont montré que, pour une tâche qui implique plusieurs critères de comparaison possibles, il y a plus de conformité au critère choisi par la majorité (1) dans des groupes composés de personnes

- (1) Les sujets sont groupés par six; la majorité qui se dégage de leurs réponses (écrites) individuelles est en réalité fictive, puisque les communications sont contrôlées et manipulées par l'expérimentateur, selon les exigences du plan expérimental. Les stimulus présentés peuvent être ordonnés selon quatre critères : la couleur des éléments qui les composent, leur forme, ^{la}couleur et ~~la~~ forme prises ensemble, enfin la densité ; les trois premiers mènent à un ordonnancement identique des stimulus et les différences sont très apparentes, le quatrième critère mène à un ordre tout différent, de plus les différences entre stimulus du point de vue de la densité sont moins facilement perceptibles. Les réponses basées sur la densité étant moins ^{probables}, le trucage est nécessaire. Dans cette situation, la réponse communiquée n'est pas fausse. Les différences dans la disponibilité perceptive des critères de comparaison explique pourquoi, en dépit de la pression qui est faite sur eux, la plupart des sujets ne change pas d'avis (64 % dans les groupes d'amis, 72 % dans les groupes d'étrangers).

qui se connaissent bien, - il s'agit d'étudiants qui font partie du même club universitaire -, que dans des groupes de personnes qui ne se connaissaient pas auparavant (36 % de changements dans le premier contre 28 % dans le second) (1).

Les relations de sympathie entraîneraient donc une plus grande similitude dans les réponses, conformément aux thèses lewiniennes développées par Festinger (1950) relatives à la liaison entre attraction pour le groupe et uniformité des points de vue. L'une des sources de l'attraction pour le groupe étant la similitude des goûts et de caractères, les "affinités", Back (1951) montre qu'effectivement deux partenaires à qui on a dit qu'ils avaient tout pour sympathiser (2), s'influencent mutuellement et parviennent à des interprétations très voisines de photographies qui sont cependant légèrement différentes de l'un à l'autre, sans qu'ils en prennent conscience ; la convergence est beaucoup moins nette entre deux partenaires qui, d'après ce que l'expérimentateur leur a dit, n'ont pas d'affinités particulières. Il est vrai que dans cette étude, la tâche n'implique pas de réponse objectivement exacte, ni même de solution réellement commune, ce qui laisse toute latitude aux facteurs sociaux

(1) Ces pourcentages sont observés dans les groupes qui sont "centrés sur la tâche", auxquels on a expliqué dans la consigne que "le but de l'expérience était d'étudier comment les gens s'y prennent pour travailler en groupe à la résolution d'un problème" et que chacun doit voter pour la solution qu'il pense être la meilleure.

(2) d'après les résultats aux tests et questionnaires de personnalité qu'ils venaient de passer.

de jouer sur les interprétations personnelles.

Dans une expérience plus récente, Lemaine, Desportes et Louarn (1969) font l'hypothèse que les relations existant entre les partenaires dans leur groupe naturel, peuvent avoir un effet dans la situation expérimentale, en dépit du fait que la tâche est artificielle, peu motivante et sans rapport avec les activités habituelles. On devrait donc observer plus de convergence entre deux élèves d'une même classe d'un même établissement scolaire, qui se sont choisis mutuellement dans une épreuve sociométrique, passée bien longtemps avant l'expérience, qu'entre ceux qui se sont mutuellement rejetés. Or, les résultats obtenus (1) ne font pas apparaître de différence significative entre couples - choix et couples - rejet. Par contre, si l'on ne compare que les couples dans lesquels existe ce que les auteurs appellent une "différence hiérarchique", à savoir que l'un des partenaires est reconnu par l'ensemble de la classe comme plus influent que l'autre dans les décisions relatives à des activités non-scolaires, - cette influence n'ayant aucun rapport avec la compétence éventuellement requise pour accomplir la tâche expérimentale - , on constate, cette fois, que les partenaires qui se sont mutuellement choisis convergent plus l'un vers l'autre que ceux qui se sont mutuel-

(1) La tâche consiste à estimer le nombre d'éléments figurant sur un carton, le temps de présentation ne permettant pas de les compter. Il s'agit donc d'une tâche à réponses continues dans laquelle les jugements se font par approximation.

lement rejetés ; la différence cependant n'atteint pas un seuil de signification très élevé. De plus, l'individu qui est classé comme plus influent par sa classe change moins d'estimation que le membre moins influent du couple. Cette recherche mettrait plus en évidence le rôle des facteurs de personne, de dispositions ou d'habitudes que celui des facteurs de situation et des relations interpersonnelles proprement dites.

L'effet des relations d'amitié sur les phénomènes de convergence ou de conformisme lorsqu'il s'agit de tâches factuelles n'est donc pas une question entièrement résolue, d'autant que ni Harper ^{Harper et Tuddenham,} (1964), dans une situation "de type Asch", ni Wilson (1960) dans une tâche de dénombrement, ne découvrent de différence entre groupes d'amis et groupes d'étrangers. On peut, du reste, se demander si la liaison entre amitié et similitude des réponses, telle qu'elle est formulée dans la perspective de la dynamique de groupe n'est pas *médiatisée* par un processus d'attribution : quelques études signalent une certaine tendance à surestimer la performance, et donc la compétence, de ceux qu'on aime et à sousestimer ceux que l'on n'aime pas (Sherif et al., 1961) ou encore à surestimer la compétence dans une tâche nouvelle, inhabituelle, de ceux qui ont ordinairement une influence sur le groupe par leurs suggestions et leurs initiatives (Mojdziejz et al., 1963). Une autre interprétation, qui ne s'oppose du reste pas à la précédente, reviendrait à donner

un certain poids aux habitudes sociales qui se sont créées dans un groupe.

Habitudes sociales

Il semble bien, en effet, et sous réserve d'une analyse plus complète, que les habitudes sociales conditionnent en partie les phénomènes d'influence : les sujets, en général, sont plus affectés par la réponse d'un partenaire familial avec lequel ils ont l'habitude d'être et de travailler (Kidd et Campbell, 1955; Lemaine, Desportes et Louarn, 1969 ; Mausner et Bloch, 1957 ; Thrasher, 1954). La question est de savoir si ces habitudes joueraient indépendamment des relations affectives qui peuvent se créer, ou conjointement avec elles.

Bovard (1951) constate qu'il y a plus de convergence entre les estimations des dimensions d'un rectangle, faites par des étudiants qui, tout au long de l'année, ont participé à une expérience pédagogique qui encourageait les discussions, qu'entre celles d'étudiants restés dans des groupes traditionnels centrés sur l'enseignant . Il est vrai, cependant, que la dispersion interindividuelle était plus grande chez les premiers; il est également constaté qu'il y a plus de relations affectives entre les étudiants "centrés sur le groupe". Une recherche similaire faite en 1953 sur des groupes naturels et donc stables, montre que la convergence est plus grande que dans des groupes tempo-

raires. Kidd (1958) étudie systématiquement l'effet de la familiarité sociale : il fait d'abord travailler ensemble les sujets sur des tâches diverses, anagrammes, figures et phrases à compléter, pendant des durées variables (1, 2 ou 3 heures); il trouve que, dans la situation d'influence qui suit, il y a plus de conformité à la moyenne fictive annoncée par l'expérimentateur que dans des groupes nouvellement constitués, sans interaction préalable ; par contre, si la durée de l'interaction n'entraîne pas de différences, la réussite ou l'échec passé du groupe a un effet marqué. Le simple constat ne suffit cependant pas. Et il est opportun de rappeler ici les conclusions de Hollander, Julian et Haaland (1965) (1) qui montrent l'effet qu'a sur la conformité aux réponses du groupe, la fréquence des accords antérieurs entre l'individu et le groupe : la "familiarité" pourrait être, en réalité, l'histoire des renforcements de l'individu par le groupe. De plus, le fait d'avoir déjà travaillé avec d'autres personnes donne la possibilité d'~~accéder~~ à une certaine connaissance de ces personnes et de leur attribuer quelques unes des qualités qui conditionnent l'acceptation de leur point de vue.

Si l'individu se conforme davantage aux réponses d'autrui, parce qu'il a déjà pris antérieurement l'habitude d'être d'accord avec lui, - mais seulement dans la mesure où la validité de cette habitude n'est pas, dans le présent, remise en cause par des données nouvelles, il importe tou-

(1) cf. chapitre 4 , p. 149.

jours de le rappeler - , il devrait, corrélativement, moins se laisser ^{influencer} par des personnes auxquelles il n'est pas habitué, ou par des réponses qui divergent de celles auxquelles il est accoutumé dans un certain milieu social. Pollis (1967) montre qu'il en est bien ainsi, confirmant les conclusions plus anciennes de Sherif (1935) sur la solidité des ancrages sociaux. Il constate, de plus, que l'effet des habitudes ancrées socialement et celui des relations interpersonnelles se cumulent. La tâche consiste à estimer le taux de pulsations données par un générateur de sons. Au cours d'une série d'essais préalables, les sujets sont traités par couples et se connaissent déjà (condition a) ; les sujets sont traités par couples et ne se connaissent pas (condition b) ; les sujets sont traités un par un (condition c). De plus, dans cette partie de l'expérience, l'expérimentateur, par ses interventions, amène les sujets à répondre dans une certaine marge : trois marges d'estimation différentes sont ainsi introduites. Dans la situation expérimentale proprement dite, chaque sujet entend deux personnes nouvelles faire des jugements qui tombent hors des marges préalablement établies. Les résultats montrent que les sujets de la condition a résistent plus au changement que ceux de la condition b et que les plus influençables sont les sujets de la condition c : ainsi non seulement, les normes de réponse sont fixées plus solidement lorsqu'elles se sont formées dans un contexte social, mais

encore leur solidité dépend des relations particulières existant dans le contexte social. Pollis et Montgomery (1966) confirment ces résultats dans une recherche identique utilisant cette fois le mouvement autocinétique.

Interdépendance

Si l'existence d'habitudes sociales antérieurement établies se révèle avoir un effet sur les phénomènes d'influence, les liens de solidarité semblent plus déterminants encore. Deutsch et Gerard (1955 ; 1971) réalisent, par des consignes appropriées, deux conditions expérimentales (1) : - une situation d'interdépendance où l'accent est mis sur la récompense qui sera donnée aux cinq groupes "qui obtiendront les meilleures notes" ; ainsi, non seulement, la réponse de chaque individu est partie constituante de la performance du groupe (interaction dans la réalisation de la tâche), mais encore la récompense de chacun dépend de la réussite collective (interdépendance dans la réussite

(1) Les auteurs utilisent une technique de simulation de groupe : les sujets sont isolés les uns des autres par des cloisons et répondent en appuyant sur un bouton qui allume un voyant lumineux sur les tableaux qui se trouvent dans chaque boxe. Ils sont censés répondre chacun leur tour. En réalité, les tableaux ne sont pas interconnectés : c'est l'expérimentateur qui commande les voyants lumineux, de telle sorte que chaque sujet, traité identiquement reçoit communication de trois réponses unanimement fausses (2 avant, 1 après lui). La tâche consiste comme chez Asch, à désigner parmi trois lignes, celle qui est égale à l'étalon : "Il est facile de donner des réponses justes ... les erreurs (communiquées) sont grossières et incontestables" (Deutsch et Gerard, 1971, p. 273).

et la récompense) ; - une situation sans interdépendance, où l'on enjoint à chaque participant, comme dans l'expérience d'Asch que cette recherche reproduit, de répondre avec exactitude. Les résultats montrent que les erreurs induites par la majorité unanime sont deux fois plus nombreuses ^{dans} la condition d'interdépendance (12,47 en moyenne sur 24 essais) que la condition sans interdépendance (5,92 sur 24).

Ce résultat, s'il confirme l'hypothèse des auteurs, n'en est pas moins troublant, puisque, bien que l'on insiste (1) sur le fait que la réussite du groupe est liée au nombre de réponses exactes de chacun, - les réponses exactes étant, dans la tâche utilisée, évidentes - , tout se passe comme si l'identité des réponses (l'accord du groupe) était privilégiée au détriment de leur validité. La solidarité d'intérêt augmenterait donc la tendance à répondre dans le sens de la majorité unanime, ce qui, objectivement, revient à diminuer les chances du groupe de réussir ! Une remarque,

- (1) Il vaut la peine de ^{la enseigne} citer intégralement /: "Le groupe fait partie d'un ensemble de 20 groupes semblables qui participent tous à cette expérience. Nous voulons savoir avec quelle précision vous pouvez faire des estimations. Les cinq meilleurs groupes - c'est-à-dire ceux qui feront le moins d'erreurs dans les séries d'estimations que nous vous proposerons - recevront une récompense. Chaque membre des cinq groupes gagnants recevra deux billets pour une pièce de Broadway de son choix. Chaque fois que l'un de vous donnera une réponse fausse, ce sera compté pour une erreur. Autrement dit, à chaque essai, un groupe peut faire au maximum quatre erreurs si chacun de vous fait une estimation fausse, ou au contraire aucune erreur si chacun fait une estimation correcte. Les cinq groupes qui obtiendront les meilleures notes seront récompensés". (Deutsch et Gerard, 1971, p. 275).

quelque peu incidente, permet peut-être d'interpréter ce comportement dysfonctionnel. En utilisant une réponse non verbale et un dispositif de cloisonnement, les auteurs pensaient avoir réalisé une condition d'anonymat dans laquelle les sujets seraient assurés que leur jugement n'est pas identifiable. Il n'en est cependant pas ainsi dans les faits : "On a supposé, implicitement, que chaque sujet comprendrait que les autres ne peuvent savoir si une estimation donnée ~~est~~ exprimée par lui plutôt que par l'un quelconque des autres sujets. Des questionnaires postexpérimentaux ont révélé, cependant, que de nombreux sujets n'ont pas perçu cela (1)" (Deutsch et Gerard, 1971, p. 275). Par conséquent, la réponse R_2 est publique "pour de nombreux sujets" et ceux-ci peuvent s'être conformés à la réponse unanime de leurs partenaires parce qu'ils peuvent préférer se tromper avec les autres, ce qui dégage leur responsabilité personnelle en cas d'échec du groupe, plutôt que d'avoir raison tout seuls, ce qui conduit au même échec. Remarquons cependant que 18 % des réponses restent conformes à l'évidence dans la situation d'interdépendance.

La tendance à suivre la majorité dans le cas où joue la solidarité du groupe est confirmée par les conclusions de

(1) Souligné par nous.

Thibaut et Strickland (1956 ; 1971) (1), mais les résultats observés sont moins difficiles à interpréter dans la mesure où l'adoption du point de vue de la majorité ne se fait pas au détriment de l'évidence physique, et donc de la réussite collective : la majorité qui se dégage des messages échangés porte sur une réponse moins évidente, mais tout aussi valide que celles qui sont choisies d'abord par les différents participants. On induit chez certains sujets une attitude de "centration sur la tâche" au moyen d'une consigne "selon laquelle le but de l'expérience est d'étudier comment les gens s'y prennent pour travailler en groupe à résoudre un problème. Chaque sujet doit voter pour la solution qu'il pense être la meilleure" (Thibaut et Strickland, 1971, p.294). Par contre, d'autres sujets sont "centrés sur le groupe" au moyen d'une consigne qui précise qu'il s'agit d'une compétition entre plusieurs groupes et que "c'est l'efficacité de la coopération qui donnera la mesure de la qualité du groupe" (Ibid., p.294).

(2). Le nombre de sujets qui adoptent la réponse majoritaire

(1) La tâche et la procédure expérimentale de cette recherche ont été décrites dans ce même chapitre (p.176). Pour les auteurs, on est "centré sur la tâche" quand on est amené à "considérer les autres individus du groupe comme des médiateurs de faits (et qu'on les) utilise comme des instruments de perception ou de jugement ou comme des substituts de ses propres moyens de perception... (On) se préoccupe d'établir ou de maintenir une connaissance claire de son environnement". On est "centré sur le groupe" quand on "se préoccupe d'établir ou de maintenir la même appartenance au groupe que celle des individus dont les attitudes sont communiquées" (Thibaut et Strickland, 1971, p. 285 et 286).

(2) Cette consigne est précédée d'un exercice qui a pour but de susciter un "désir d'affiliation" chez les sujets (Ibid., p. 294)

est nettement plus élevé dans la condition d'interdépendance (54 % contre 28 %) (1). De plus, les sujets "centrés sur le groupe" montrent une tendance de plus en plus marquée à se rallier à la majorité à mesure que la certitude exprimée par celle-ci est plus grande, alors que les sujets "centrés sur la tâche" montrent une tendance inverse, bien que non significative. Il semble évident, d'après ces résultats, que les sujets se rallient à la majorité dans la condition d'interdépendance, parce que ce qui est en jeu, c'est la probabilité de la réussite collective : pour que le groupe gagne le concours, il faut que chacun coopère au maximum; compte tenu de la distribution des choix dans le groupe, il apparaît au sujet qui se croit seul déviant que l'accord a plus de chances d'être atteint par le ralliement d'un seul à la majorité plutôt que l'inverse, d'autant plus que la majorité se montre sûre de son choix et donc peu susceptible de changer (2).

- (1) pour des groupes d'étrangers; la différence est plus nette encore dans les groupes d'amis (66 % contre 36 %).
- (2) Lambert (1969) a montré que lorsque la tâche proposée à un groupe consiste à se mettre d'accord sur le choix d'une réponse, sans aucune référence à un problème quelconque et donc, sans que se pose la question de la validité des choix, les sujets dont le choix se trouve isolé ou minoritaire adoptent la réponse majoritaire, et ce, d'autant plus et plus vite que la majorité est plus nombreuse. La réussite du groupe étant liée à l'accord, la stratégie du sujet déviant consiste à adopter la réponse qui a, compte tenu de la distribution des choix individuels, le plus de chance de rencontrer l'accord de tous, puisqu'elle correspond déjà à un accord partiel.

Cette interprétation ne vaut que parce que la qualité de la réponse choisie par la majorité est aussi bonne que celle de la réponse choisie préalablement par l'individu. Il faut donc se garder de confondre le caractère instrumental du ralliement des sujets interdépendants qui concilie les deux conditions de réussite du groupe, unité de réponse et qualité de la réponse, avec une influence normative, au sens où l'entendent Deutsch et Gerard, qui privilégie l'unité aux dépens de la qualité !

Les études de Back, de Deutsch et Gerard, de Thibaut et Strickland sont constamment citées à l'appui de la liaison entre attraction ~~pour~~ le groupe et conformité aux avis du groupe, qui est une des affirmations majeures de la théorie de la dynamique des groupes. Il est légitime cependant de se demander dans quelle mesure l'hypothèse d'une liaison positive entre attraction et conformité reste valable lorsque la conformité au groupe se fait au détriment de la réussite du groupe et de l'individu. Or non seulement les conclusions ne sont pas cohérentes d'une recherche à l'autre (1), mais encore l'analyse des procédures, des tâches utilisées et des résultats change souvent la signification

(1) Ainsi Jackson et Salzman (1958) dans une situation "de type Asch" (où la réponse évidente est contrédite par la réponse unanime de la majorité) constatent que l'attraction pour le groupe a un effet sur l'influence, tandis que Downing (1958) constate qu'elle ne joue pas sur les estimations du mouvement autocinétique, ce type de jugement entraînant toujours des phénomènes d'influence très marqués.

des conclusions, comme nous venons de le voir. L'attraction pour le groupe, et la cohésion qui en résulte, est une variable qu'il n'est pas facile d'opérationnaliser, a fortiori de quantifier. Il apparaît qu'elle n'est pas une chose simple, mais plutôt la résultante de plusieurs facteurs. Ainsi dans l'étude de Jackson et Salzstein (1958) si une liaison apparaît bien entre attraction et conformité, elle n'est valable que pour les sujets qui sont acceptés (1) par le groupe. Dittes et Kelley (1956) montrent, de leur côté, qu'il y a interaction entre attraction et acceptation; de plus, les individus accordent plus ou moins d'importance au choix ou au rejet de leurs partenaires éventuels.

Que se passe-t-il dans un groupe fortement interdépendant quand la majorité exprime un point de vue qui s'avère de plus en plus en contradiction avec l'évidence ? La tendance à la conformité qui résulte de l'interdépendance va-t-elle se maintenir en dépit du fait qu'elle nuit à l'atteinte de l'objectif commun et à la réussite collective ? Quels sont les membres qui s'écarteront les premiers de l'avis général ? Si l'hypothèse d'une liaison entre attraction pour le groupe et conformité est fondée, ce

- (1) On "mesure", en général, l'acceptation en demandant aux sujets d'indiquer, sur une échelle, combien ils sont désireux de rester et de travailler avec chacun des autres. On manipule cette variable le plus souvent en truquant les messages qui sont ensuite redistribués aux sujets.

sont les membres qui valorisent le moins l'appartenance au groupe, c'est-à-dire les moins acceptés socialement, qui devraient dévier les premiers de la norme. Kelley et Shapiro (1954 ; 1971) font l'hypothèse inverse. La tâche comporte dix problèmes et les sujets savent que toute réponse individuelle exacte est comptabilisée pour le groupe. Par suite d'une manipulation des messages écrits que s'envoient les trois partenaires, chacun est amené à croire que les deux autres donnent toujours la même réponse, bien qu'il soit de plus en plus manifeste que cette réponse est contraire à l'évidence (1) ; de plus, l'expérimentateur informe que la réponse exacte est toujours identique pour l'ensemble des dix problèmes, ce qui n'est pas faux, mais accentue la tendance à ne pas changer de réponse, une fois adoptée la réponse majoritaire; ainsi, changer de réponse en fonction des informations objectives fournies par le stimulus, implique qu'on aille à l'encontre de la réponse majoritaire, de la solidarité de groupe et de son propre engagement dans la réponse donnée au début de la série des problèmes; mais, changer de réponse augmente les chances

- (1) Chaque problème consiste à comparer deux carrés A et B et à désigner celui qui comporte le plus de points. Le nombre de points est toujours élevé, de sorte que le décompte est impossible. Pour les deux premiers problèmes, le nombre de points est égal d'un carré à l'autre ; par la suite, le nombre de points du carré B augmente progressivement et celui du carré A diminue, de sorte qu'il devient de plus en plus clair que la réponse exacte est B.

du groupe de réussir dans sa tâche.

Les résultats, pris globalement, montrent d'abord que les sujets à qui on a fait croire qu'ils étaient très largement acceptés par leurs partenaires se conforment plus longtemps à la réponse majoritaire que les sujets peu acceptés ; mais contrairement à ce qui se passe dans d'autres recherches centrées sur des problèmes d'action ou d'opinion, la différence n'est pas significative. Comme il y a interférence entre attraction pour le groupe et acceptation par le groupe, il est nécessaire de comparer l'effet du degré d'acceptation en maintenant constante la valeur attachée à l'appartenance au groupe (1) : les comparaisons ne font apparaître aucune différence cohérente dans la conformité au groupe entre forte ou faible acceptation. De plus, on constate qu'il y a une faible variabilité parmi les individus qui accordent peu d'importance à l'appartenance au groupe : ils présentent une tendance uniforme à ne pas se conformer à l'avis de la majorité ; par contre, la variabilité est grande parmi les sujets qui accordent beaucoup d'importance au groupe : certains se conforment beaucoup à la majorité, d'autres pas du tout.

- (1) Pour apprécier la valeur attachée par les sujets à l'appartenance au groupe, on tient compte du degré avec lequel ils choisissent de rester dans le groupe qui leur a été attribué, une fois que l'on a distribué les fiches qui les informent de la manière dont leurs partenaires potentiels les jugent et souhaitent travailler avec eux .

"Dans le cas présent, la loyauté au groupe peut se manifester, soit par une conformité aux normes du groupe, soit par une réceptivité à l'évidence qui se dégage de la tâche que le groupe doit effectuer". (Kelley et Shapiro, 1971, p. 324). Ainsi les résultats obtenus confirment en partie les effets de l'attraction pour le groupe, observés dans d'autres études, mais le fait que la tâche comporte une réponse de plus en plus évidente et que la réponse exacte soit utile à la collectivité, nuance considérablement ce qui était présenté par d'autres comme une loi générale de pure dynamique *sociale* .

Un fait plus significatif et plus net encore doit être mis en évidence : plus qu'avec l'acceptation perçue telle qu'elle résulte du trucage des communications, la conformité à la majorité est en rapport avec l'acceptation réelle que les partenaires manifestent à l'égard de l'individu (1) : les sujets réellement acceptés par leurs camarades ont tendance à se moins conformer que ceux qui sont réellement peu choisis ; la différence n'est pas très significative ($p < .06$) ; le résultat est cependant plus net quand

- (1) Chaque sujet doit, au début de l'expérience, se présenter à ses camarades et parler de ses expériences, de ses goûts, de ses intérêts et du rôle qu'il a habituellement dans les petits groupes auxquels il participe. Chacun doit ensuite indiquer par écrit dans quelle mesure il accepterait d'avoir comme coéquipier chacun des autres sur une échelle de notation simple. On calcule pour chaque sujet un indice de son acceptation par les autres : c'est de cet indice réel dont il est ici question. C'est une information truquée qui est communiquée à chaque sujet, conformément au plan expérimental.

on rend constante la valeur accordée à l'appartenance au groupe (p. 03). C'est donc seulement quand on considère l'acceptation réelle, et non l'acceptation perçue, manipulée expérimentalement, que l'hypothèse des auteurs se trouve validée : les moins conformistes sont ceux qui sont réellement acceptés par les autres et c'est sur eux que repose la chance du groupe de réussir lorsque le conformisme va à l'encontre de la réussite collective. Comment peut agir une variable dont les sujets n'ont pas présentement connaissance ? Il faut supposer que "les gens sont très sensibles aux indices qui peuvent leur apprendre comment les autres les évaluent, ou que chaque sujet est porteur d'une certaine valeur de stimulus social général qui provoque chez les autres des réactions assez constantes lorsqu'il va d'un groupe à un autre et dont il prend conscience dans une certaine mesure ... La conception que se fait le sujet de sa propre valeur en tant que stimulus pour autrui devrait se refléter dans ses sentiments et ses attentes dans des groupes et ces attentes devraient être en corrélation avec sa note d'acceptabilité effective dans diverses situations ..." (Kelley et Shapiro, 1971, p. 325). Compte tenu de ce que l'on sait des liens entre choix d'une personne et caractéristiques de cette personne lorsque le choix s'effectue dans la perspective d'un travail en commun, on peut penser qu'il y a une relation assez forte entre d'une part, l'assurance et la compétence qu'un

individu s'attribue à lui-même et l'acceptation qu'il perçoit chez les autres, et d'autre part, entre l'assurance et la compétence qu'un partenaire attribue à l'autre et son acceptation de travailler avec celui-ci. On est alors ramené à des facteurs de personne, comme dans l'étude de Lemaine (Lemaine et al., 1969), c'est-à-dire à des dispositions stables ou à des habitudes sociales qui se manifesteraient aussi bien dans les situations d'interdépendance qu'en l'absence de liens sociaux particuliers.

L'étude de Kelley et Shapiro montre nettement, comme Asch l'affirme de son côté et dans un autre contexte théorique, combien l'indépendance de l'individu face à un problème qui comporte une réponse évidente à ses yeux, et à un groupe qui, unanimement, est dans l'erreur, a de valeur adaptative pour l'individu et pour le groupe, puisqu'elle augmente les chances de réussite de l'individu et du groupe dans le problème ; plus subtilement que certaines recherches totalement centrées sur la pure dynamique sociale du conformisme, elle montre que c'est parce qu'il est précisément conscient de l'interdépendance qu'un individu accepté par son groupe trouve en lui-même à la fois la force de s'opposer à lui et le moyen de le faire changer. Il est vrai que ce qui est possible dans un temps court et sans risque pour le sujet dans une situation expérimentale, se produit beaucoup plus lentement dans le milieu social réel et qu'il est plus dangereux de s'opposer à un vrai groupe : est-ce faire

preuve, cependant, de trop d'optimisme que de penser qu'une connaissance vraie, c'est-à-dire vérifiable, finit toujours par s'imposer, même s'il a fallu pour en arriver là, des milliers de victimes ? Il n'est pas sûr qu'il en soit de même dans le domaine des opinions, des philosophies, des idéologies, qui entraînent souvent une conviction d'autant plus forte qu'elles sont moins fondées sur des preuves véritables et qui font plus de victimes encore.

°
° °

De l'ensemble des recherches consacrées aux facteurs de situation, conditions de communication des réponses, qualités des personnes dont la réponse est communiquée, relations sociales existant entre l'individu concerné et ces personnes, on peut conclure que les facteurs sociaux jouent un rôle important dans les situations d'influence. La question est de savoir cependant s'ils jouent un rôle plus important que les facteurs de tâche et les conditions de succès et d'échec dont les effets sont si nets.

On peut tirer l'impression que les facteurs sociaux étudiés constituent un ensemble hétérogène. En réalité, il y a une unité dans les recherches qui viennent d'être citées, dans la mesure où elles s'inscrivent presque toutes dans la perspective de la dynamique des groupes et tendent à privilégier, par leur orientation théorique et par leur

procédure, l'influence de type normatif sur l'influence informative. La distinction que font Deutsch et Gerard (1955) dans les orientations de l'individu, préoccupé, dans certains cas, de garantir son appartenance sociale, dans d'autres, d'avoir une vue claire du monde extérieur et pour cela, de se servir des informations que lui fournissent les autres personnes, est trop abrupte ; elle s'est cristallisée, de façon dichotomique, dans la comparaison entre des situations où l'individu est centré sur un problème objectif, les autres personnes intervenant de façon contingente et secondaire, et des situations où il est centré sur des problèmes personnels et affectifs, la tâche n'étant tout au plus qu'une occasion pour les interactions sociales de se manifester et jouant un rôle négligeable. Or les recherches qui ont conclu à l'effet des facteurs de situation, et spécialement celles qui traitent des relations interpersonnelles, comportent presque toutes une tâche de type catégoriel, impliquant un choix entre diverses réponses qui ne permet donc pas un ajustement fin aux réponses communiquées. En outre, il s'agit, le plus souvent, d'une situation de conflit où le sujet est pris entre l'évidence physique et l'avis de son groupe. Les études qui ont utilisé une tâche à réponses continues dans laquelle le sujet fait un jugement par approximation ont montré que l'effet des variables de situation est moins apparent, dans la mesure où les facteurs sociaux ajoutent peu à l'ampleur des changements induits par la réponse communiquée.

Contrairement aux conclusions que l'on peut tirer d'une lecture un peu hâtive des recherches qui a, souvent, entraîné les vulgarisateurs à figer, de façon dogmatique, des résultats peu précis que des répliques soigneuses auraient dû confirmer, l'effet, sur les phénomènes d'influence, des liens d'amitié, des liens hiérarchiques, du prestige, de l'interdépendance et de la solidarité, est loin d'être parfaitement démontré lorsque la tâche porte sur des problèmes factuels ou logiques, pour lesquels il existe une réponse exacte que l'individu, du fait de ses capacités, peut trouver. Les études de dynamique sociale doivent donc, elles aussi, devenir plus analytiques et tenir compte des facteurs de tâche, des conditions de renforcement et des caractéristiques personnelles des individus.

Sans vouloir nier que, dans certaines conditions et pour certains individus, il est plus important de ne pas encourir le jugement défavorable du groupe auquel on appartient que de donner une réponse exacte à un problème

secondaire, il n'en est pas moins vrai que l'acceptation d'une réponse majoritaire erronée menace tout autant l'intégrité de la personne et la valeur sociale qui s'attache au respect de soi-même : le fait que les sujets changent moins d'avis lorsqu'ils ont eu l'occasion de formuler une première réponse, et moins encore lorsque cette première réponse peut être observée par autrui, montre bien la stabilité des choix personnels obéit autant à une norme culturelle qu'à une exigence objective et que les effets de la dyna-

mique sociale n'engendrent pas que des phénomènes de conformisme aveugle à la majorité. Quant à l'interdépendance entre membres d'un groupe, on a vu qu'elle pouvait engendrer aussi bien, et souvent plus nettement, une résistance qu'une soumission aux avis du groupe, tant il est nécessaire, pour l'individu et pour le groupe, de tenir compte à la fois de la nécessité d'un accord et de la validité de la réponse commune.

CHAPITRE 6

LES ATTRIBUTS DE LA REPONSE D'AUTRUI

La réponse des autres personnes est l'élément central des situations d'influence sociale. Dans la détermination des phénomènes, elle intervient d'un triple point de vue : 1. parce que l'individu reçoit communication de cette réponse, il est, éventuellement, amené à modifier sa réponse personnelle ; la réponse communiquée est donc une condition de changement ; 2. parce que la réponse communiquée est une réponse au problème posé, elle introduit une alternative pour l'individu, induisant un choix ou un ajustement ; 3. par ses caractéristiques intrinsèques, elle peut déterminer la direction et l'ampleur du changement. C'est ce troisième aspect qui sera examiné ici : les "attributs de la réponse d'autrui" pour reprendre la formule de Tajfel (1969). Il s'agit, en effet, de savoir si, dans le flot de communications dont nous sommes les récepteurs et souvent la cible, nous percevons et acceptons tous les messages quels que soient leur support social et leur contenu, au point que tous nous influencent : ne sommes-nous pas, au

contraire, hautement sélectifs, sensibles au poids, à la fréquence, au contenu des messages ? En faisant l'analyse des caractéristiques de la réponse d'autrui, en faisant varier ces caractéristiques pour en observer les effets sur les phénomènes d'influence, on peut tenter de répondre à ces questions. Les recherches expérimentales ont surtout traité de l'effet du nombre des réponses communiquées et de la grandeur de la divergence entre l'individu et les autres personnes.

LE NOMBRE DES REPONSES COMMUNIQUEES

Taille du groupe et taille de la majorité

C'est sous le terme de "taille du groupe" ou de "taille de la majorité" que, dans la littérature, est désignée habituellement une des rares conditions qui aient fait l'objet de variations quantitatives. Il existe une hypothèse, presque toujours implicite, selon laquelle l'individu sera d'autant plus influencé que plus de personnes s'opposent à lui, parce que, selon les différents auteurs, la pression sociale est plus forte, parce qu'il est de plus en plus désagréable d'être seul de son avis, ou encore parce que la crédibilité d'une réponse communiquée augmente avec le nombre d'émetteurs. On le voit, cette variable fait aussi bien référence au nombre de personnes présentes dans la situation d'influence qu'à la taille de l'échantillon des réponses communiquées.

Asch (1952) se pose le problème de savoir si le nombre d'opposants est une variable pertinente : lorsqu'on isole un sujet naïf dans un groupe composé de ^{sept} compères qui donnent unanimement une réponse fausse, on voit, pour l'ensemble des sujets expérimentaux et des problèmes, augmenter le nombre d'erreurs qui atteint 33 % des réponses ; peut-on diminuer le nombre des compères et obtenir le même effet ? ou l'augmenter pour obtenir un effet plus massif ? Les résultats montrent que la fréquence des erreurs, dans la situation d'influence, d'abord faible avec un compère, croît avec ^{deux ou trois} compères, semble ensuite stationnaire, - voire même en léger déclin -, lorsqu'on passe de ^{trois à seize} compères. Ainsi, dans une tâche factuelle où la réponse exacte est relativement disponible, il faudrait au moins trois compères donnant unanimement une réponse fausse pour que les réponses des sujets naïfs s'écartent significativement de l'évidence sensible ; ce nombre est nécessaire pour ^{obtenir} un maximum d'effet, il est également suffisant. Ce que confirment Luchins et Luchins (1955) qui observent qu'un seul compère donnant une réponse fausse ne suffit pas à entraîner l'accord du sujet expérimental lorsque la réponse exacte est disponible : il faut trois compères, de surcroît approuvés par l'expérimentateur, pour faire augmenter sensiblement les pourcentages d'accord. Cependant, Goldberg (1954) trouve que si l'influence croît bien lorsqu'on passe de deux à trois opposants, elle tendrait, au delà de trois, à diminuer. Kidd (1958) constate, de son côté, que la conformité aux

réponses communiquées croît quand la taille du groupe est une, trois de : ou cinq personnes, mais la tendance n'est pas significative, alors que Rosenberg (1961) démontre, au contraire, que la tendance à la curvilinéarité observée par Asch, avec un maximum à trois, est significative.

Dans toutes ces expériences, la taille de l'échantillon des réponses communiquées varie, bien que dans des limites réduites, avec le nombre des opposants, mais non sa variabilité : les opposants sont unanimes. Or Asch (1952) montre que, dans le cas où une majorité d'au moins trois personnes fait une réponse contraire à l'évidence, c'est l'unanimité, et non le nombre en lui-même qui est le facteur pertinent (1). Lorsque l'unanimité est rompue, le nombre des réponses fausses induites par la majorité diminue de façon spectaculaire (de 33 % à 7 %) rejoignant le taux d'erreurs d'un groupe contrôle qui n'est l'objet d'aucune communication. La rupture d'unanimité se produit quand l'expérimen-

(1) Dans l'expérience princeps d'Asch, le groupe présent se compose de sept compères unanimes (la "majorité") et d'un sujet naïf (la "minorité"). Dans les variantes relatives à la taille du groupe, on fait varier le nombre des compères (de 1 à 16), c'est-à-dire la taille de la majorité. Mais le sujet naïf reste toujours isolé, représentant à lui seul, la minorité. Dans les variantes dont il est maintenant question, c'est au contraire la taille de la minorité qui va changer.

tateur introduit un second sujet naïf dans le groupe et que celui-ci, répondant parmi les premiers, donne une réponse exacte, ou encore quand un des compères est instruit de répondre selon l'évidence sensible : le message reçu par le sujet expérimental, placé parmi les derniers, se compose alors de cinq réponses fausses et d'une réponse juste ; la réponse fausse est encore majoritaire, elle n'est plus unanime. L'unanimité de l'erreur, dans une situation où la réponse juste est quasi évidente, est si essentielle à l'adoption, relative, de l'erreur communiquée que les sujets naïfs fluctuent en fonction des fluctuations de l'unanimité : si au cours de la même série de problèmes, un compère donne d'abord une réponse exacte, puis rejoint la majorité qui donne une réponse fausse, les sujets naïfs qui ont d'abord répondu massivement selon l'évidence, commencent à donner des réponses fausses; si, après quelques essais au cours desquels la majorité a donné unanimement une réponse fausse, on introduit, pour les essais suivants, un compère qui répond selon l'évidence, les sujets naïfs qui avaient tendance à donner des réponses fausses cessent brusquement de le faire.

Nous avons réalisé une expérience (1) pour comparer l'effet du nombre de réponses fausses communiquées, selon qu'il s'agit de la taille de l'échantillon dans le cas d'unani-

(1) Recherche non publiée.

mité, ou la fréquence relative de ces réponses dans le cas de non-unanimité. La tâche expérimentale est du même type que celle utilisée par Asch : il s'agit de désigner entre deux lignes, celle qui est égale à une ligne étalon; il n'y a que deux réponses possibles dont une seule est exacte; de plus, le matériel est présenté rapidement, de sorte qu'un groupe contrôle, dans ces conditions, fait 25 % d'erreurs : la tâche présente donc une certaine difficulté. Les sujets pris un par un, doivent répondre en écrivant leur nom et en marquant une croix dans la colonne de la réponse choisie. Dans la condition d'unanimité, on leur présente une feuille de réponse sur laquelle ont déjà inscrit leur nom et leur réponse, un certain nombre de personnes (1), 5, 10, 15 ou 20 selon les groupes expérimentaux, qui toutes ont donné une réponse fausse. Dans la condition de non-unanimité, on présente aux sujets une feuille sur laquelle ont déjà répondu 20 personnes, dont 5, 10 ou 15, selon les groupes expérimentaux, ont donné une réponse fausse. Ainsi, dans la condition d'unanimité, le nombre de réponses fausses communiquées varie avec la taille de l'échantillon, le taux des réponses

- (1) Ces personnes sont fictives. Les noms ont été choisis dans l'annuaire du téléphone et l'on a fait varier les écritures et les encres, pour donner une certaine crédibilité à la situation. Dans chacune des 7 conditions (4 dans le cas d'unanimité, 3 dans le cas de non-unanimité), trente étudiantes en lettres ont servi de sujets: les groupes sont indépendants. Dans la condition de non-unanimité, il n'y a que 3 variations du nombre de réponses fausses, puisqu'avec 20 réponses fausses sur 20, on retrouve une condition d'unanimité.

fausses étant toujours de 100 %; dans la condition de non-unanimité, le nombre absolu de réponses fausses communiquées est, dans chaque cas, égal au nombre correspondant de la condition précédente, mais le taux varie et représente successivement 25 % (5 réponses fausses sur 20), 50 % (10/20) et 75 % (15/20) (1) des réponses communiquées.

Les résultats montrent que, dans la condition d'unanimité, le nombre de réponses fausses induites chez les sujets expérimentaux est de l'ordre de 60 %, quelle que soit la taille de l'échantillon. Dans la condition de non-unanimité, on constate qu'à nombre égal de réponses fausses communiquées, le nombre de réponses induites est toujours inférieur à celui que l'on observe dans la condition d'unanimité; de plus, le nombre de réponses fausses induites croît avec la fréquence des réponses fausses dans l'échantillon communiqué (2). Ces résultats confirment la tendance observée par Asch, à savoir que le caractère unanime de la réponse communiquée entraîne un effet qui est d'emblée

(1) Dans la condition de non-unanimité, le taux de réponses exactes communiquées est donc de 75 %, 50 % et 25 %, selon les groupes. L'expérience ne comporte qu'un essai.

(2) La pente de la courbe semble indiquer qu'elle rejoint la première pour un taux de réponses fausses de 100 %.

maximum et reste constant quelle que soit la taille de l'échantillon des réponses (1) ; l'effet est ici plus marqué que dans l'expérience d'Asch, en raison de la difficulté introduite dans la discrimination du stimulus, mais il n'est pas total : même lorsque vingt personnes sur vingt sont censées donner unanimement une même réponse fausse, 40 % des sujets donnent encore une réponse exacte. Les résultats montrent également que les sujets sont sensibles à la fréquence des réponses fausses dans l'échantillon communiqué, puisqu'avec un certain décalage, la proportion des réponses fausses induites suit la proportion des réponses fausses communiquées.

Les preuves dont on dispose à l'appui de l'hypothèse d'une relation entre nombre d'émetteurs et effets du message ne sont ni suffisamment nombreuses, ni suffisamment analytiques ; elles indiquent cependant que l'hypothèse est plausible et le facteur pertinent, méritant plus amples développements. Enfin, il apparaît que le facteur de nombre est en interaction avec d'autres variables : - la tâche tout d'abord ; comme le fait remarquer Tajfel (1969), un seul partenaire suffit à induire un changement quand la

-
- (1) Une recherche complémentaire montre que, dans la condition d'unanimité, l'effet croît lorsque la taille de l'échantillon passe de 1 à 5, pour rester ensuite stationnaire, ce qui confirme le résultat d'Asch et d'autres chercheurs, sur le nombre minimum à communiquer pour obtenir un effet maximum.

tâche est difficile et que l'individu ne sait pas répondre ou répond de façon approximative, mais il faut augmenter le nombre des "opposants" pour décrocher certains sujets d'une réponse exacte évidente ; - les conditions de situation ensuite, le fait que la réponse après communication soit publique ou non, le fait que les participants soient des étrangers ou des amis, que l'on possède ou non des informations ou des indices sur leur compétence ; - les facteurs de personne, enfin.

Fréquence des réponses dans l'échantillon communiqué

Les études précédentes montrent qu'il est utile de distinguer entre la taille du groupe, c'est-à-dire le nombre des personnes présentes ou évoquées auxquelles se trouve confronté le sujet, et la taille de la majorité, c'est-à-dire le nombre de personnes qui, dans le groupe, répondent de façon identique. Ce faisant, on doit distinguer le nombre des émetteurs et la fréquence, absolue ou relative, d'une réponse particulière dans l'échantillon des réponses exprimées. Un certain nombre de travaux montre qu'une étude systématique des variables liées à la fréquence devrait être entreprise.

Bien qu'elle se présente comme une recherche sur le maintien d'une "norme arbitraire", et conclut par une mise en garde contre "le postulat qu'une norme culturelle

purement arbitraire peut se maintenir indéfiniment sans autre appui" (p. 657), l'étude de Jacobs et Campbell (1961) nous semble illustrer la liaison entre fréquence des réponses communiquées et changements individuels (1). Au cours d'une première série de 30 essais, un sujet naïf est confronté à deux compères qui ont reçu pour consigne de toujours donner des estimations de 15 à 16 pouces (environ 40 cm) : on constate que la tendance centrale des estimations du sujet expérimental est de l'ordre de 14 pouces. Les réponses d'un groupe contrôle travaillant hors de toute situation sociale étant d'environ 4 pouces (10 cm), on peut conclure que le sujet expérimental, sans adopter purement et simplement la réponse des compères, s'en est considérablement rapproché. Or il est possible d'interpréter ce résultat comme un effet de la fréquence de certaines valeurs dans l'échantillon des réponses exprimées au cours des premiers essais : les estimations fortes (les deux compères) sont plus fréquentes que les estimations faibles que peut donner spontanément le sujet naïf. Cette différence dans les fréquences relatives de l'échantillon des réponses exprimées (variable indépendante) entraîne un changement dans la fréquence avec laquelle le sujet naïf émet des estimations fortes et faibles (variable dépendante).

(1) Cette expérience a été partiellement décrite dans le chapitre 2, p. 74-75. Rappelons que l'on demande aux sujets d'estimer l'ampleur du mouvement autocinétique.

La suite de l'expérience nous semble confirmer cette interprétation. A chaque phase de 30 essais, on modifie la composition du groupe, en remplaçant un des participants anciens par un nouveau : un des compères s'en va, qui est remplacé par un sujet naïf (Phase 2) ; puis le second compère est remplacé par un sujet naïf nouveau (Phase 3) ; le sujet naïf de la phase 1 est remplacé par un nouveau (Phase 4) et ainsi de suite jusqu'à la phase 10. Les résultats montrent qu'en six générations (sic), les estimations des sujets expérimentaux diminuent progressivement pour rejoindre la tendance centrale des sujets contrôles. La "norme" sociale nouvelle qui avait été introduite par les compères s'est effacée peu à peu et a disparu. Or à chaque phase, du fait de l'introduction de sujets naïfs nouveaux qui, au cours des premiers essais, doivent avoir tendance à donner, comme les sujets contrôles, des estimations faibles, la fréquence relative des estimations pour les différents ordres de grandeur, se modifie au profit des estimations plus faibles : la fréquence de plus en plus grande des estimations faibles dans l'échantillon des réponses exprimées (variable indépendante) entraîne une augmentation de la fréquence des estimations faibles émises par les sujets expérimentaux (variable dépendante). D'autres travaux vont dans le même sens (Moscovici et al., 1969 ;

Montmollin, non publié) (1) : la fréquence d'une réponse qui est relativement rare chez des sujets contrôles non soumis à influence, augmente chez des sujets expérimentaux qui disposent d'un échantillon de réponses exprimées dans lequel la fréquence de cette réponse est élevée.

Il importe cependant de remarquer que le nombre de sources reste un facteur important. Ainsi, Jacobs et Campbell utilisent, dans les premières phases de leur expérience, deux compères qui expriment des estimations très élevées (et donc rares dans le groupe contrôle) ; Asch (1952) cite une expérience qu'il a fait réaliser dans le but de critiquer les résultats de Sherif sur le mouvement autocinétique et dans laquelle un seul compère donne systématiquement des estimations très élevées ; on n'observe pas les phénomènes d'ajustement du sujet expérimental aux estimations du compère dont témoignent les résultats de Jacobs et Campbell avec deux compères. De même dans notre

(1) Cf. chapitre 2, p. 73. L'effet est d'autant plus net que l'objet à juger dans ces deux expériences est objectivement le même pour tous les sujets, ce qui lève une partie de l'ambiguïté des résultats obtenus avec le mouvement autocinétique. Dans l'étude de Moscovici, le changement est cependant moins ample (le pourcentage de réponses identiques à la réponse communiquée passe de 0,25 % (sujets contrôles) à 8,5 %) que dans la première phase de Jacobs et Campbell, ou que dans notre propre recherche, parce que la tâche catégorielle utilisée comporte une réponse exacte évidente. De plus, on peut calculer que dans l'expérience de Moscovici, la fréquence avec laquelle les compères expriment la réponse fausse, relativement à celle de la réponse exacte donnée par les sujets naïfs, est moins élevée que la fréquence des estimations fortes des compères relativement à celle des estimations faibles, chez Jacobs et Campbell.

expérience (Montmollin, non publié), les estimations communiquées, toutes proches les unes des autres, toutes très élevées relativement au nombre réel à estimer et rares dans le groupe contrôle, émanent de sources différentes. Il est sans doute nécessaire, comme le fait remarquer Moscovici (Moscovici et al., 1969) qu'il y ait au moins deux sources différentes pour que le sujet ne puisse attribuer le caractère extrême des réponses communiquées à la tendance propre d'une personne particulière ; Asch pense de même qu'on peut s'expliquer les erreurs d'une personne, et donc écarter ses réponses comme systématiquement biaisées, mais qu'il devient difficile de ne pas faire attention aux erreurs systématiques, simultanées et indépendantes de plusieurs personnes. Il n'en reste pas moins que la liaison qui apparaît, dans plusieurs études, entre fréquence des réponses induites et fréquence des réponses communiquées implique un contrôle strict du facteur de fréquence dans toutes les recherches consacrées aux phénomènes d'influence sociale.

Fréquence de la réponse communiquée dans la population de référence

Il ne s'agit pas seulement d'une exigence méthodologique, liée au cadre abstrait du laboratoire. Le problème de la fréquence introduite dans une situation expérimentale mène à un autre, celui de la fréquence réelle dans une population plus étendue. La manipulation expérimentale simule

alors la manipulation sociale : qu'advient-il d'un individu qui se trouve confiné, pour diverses raisons, dans le cadre étroit d'un petit groupe particulier dont les options ne se distribuent pas comme celles de l'ensemble de la société à laquelle appartient l'individu considéré ?

Dans bien des recherches expérimentales, la fréquence introduite présente une distorsion systématique par rapport aux fréquences réellement observées des différentes réponses possibles. Lorsqu'aucune distorsion n'intervient, on se contente le plus souvent, d'indiquer au sujet quelle est la réponse modale d'un groupe de référence ou encore la réponse faite en moyenne par d'autres personnes : on induit donc, chez le sujet, l'idée que la réponse communiquée est relativement fréquente, mais sans plus de précision et il devient difficile d'interpréter les effets d'une information tronquée à laquelle les différents sujets peuvent donner une signification différente. Lorsque la tâche factuelle appelle des réponses qui s'inscrivent sur un continuum quantitatif, la réponse communiquée R_A se situe, comme la réponse R_1 de l'individu observé, sur le continuum, à une distance plus ou moins grande de cette dernière, et à une distance plus ou moins grande de la réponse objectivement exacte. Mais les réponses réellement observées dans la population qui sert de référence, se distribuent sur le continuum et la réponse que l'on communique peut varier en fréquence dans la population de référence. Si aucune distorsion n'est

introduite entre fréquence réelle et fréquence communiquée, c'est-à-dire si l'on communique aux sujets expérimentaux un échantillon représentatif des réponses des sujets contrôles, on peut supposer que seuls les sujets expérimentaux dont les réponses sont extrêmes, et donc rares, vont changer : la tendance centrale des réponses R_2 se modifiera donc très peu par rapport à celle des réponses R_1 , seule change la dispersion ; si les réponses du groupe de référence manifestent une surestimation ou une sousestimation systématique, les réponses communiquées, si elles correspondent aux caractéristiques de la distribution réelle, rendront cette tendance plus systématique encore.

Cet effet est mis en évidence par Jenness (1932) qui compare les changements intervenant après communication, selon que les sujets sont groupés par quatre sur la base de la proximité de leurs estimations initiales, ou qu'ils reçoivent des informations sur l'ensemble des réponses initiales (1). On constate que dans la première condition, les changements sont peu fréquents et de peu d'amplitude ; dans la seconde, au contraire, ils sont très fréquents et très importants. Il est facile d'interpréter ces résultats en termes de fréquence : dans un groupe de quatre personnes qui ont donné des estimations voisines, la fréquence des réponses dans une marge relativement étroite est grande ; chaque

(1) Il s'agit d'estimer le nombre de haricots qui se trouvent dans une bouteille. Ce nombre est élevé : 700.

individu se trouve donc confirmé par les autres et de ce fait, les ajustements qui se produisent se situent dans la marge étroite des réponses communiquées. Dans la seconde condition au contraire, les sujets extrêmes découvrent le caractère extrême et rare de leur estimation par rapport à l'ensemble des autres : l'ajustement qu'ils réalisent se fait ainsi en référence à la tendance centrale, et donc à la zone où se situent, pour l'ensemble, la plupart des réponses données. La dispersion diminue considérablement, mais la tendance centrale ne change pas. On voit l'intérêt de se poser le problème de la représentativité de l'échantillon des réponses communiquées par rapport à la distribution réelle des réponses possibles.

Avec les tâches à réponses catégorielles, la question est plus complexe. Prenons d'abord le cas des tâches qui ne comportent pas de réponse exacte parce que le stimulus peut être interprété de façon multiple ou parce que le jugement peut se faire selon des critères différents. La réponse initiale du sujet peut appartenir à une catégorie et la réponse communiquée, à une autre, ce qui conduit le sujet à un choix, sans ajustement possible. Wiener, Carpenter et Carpenter (1957) ont montré comment on pouvait, dans ce cas, tenter d'introduire une quantification des effets d'influence en tenant compte de la fréquence des réponses qui tombent dans les catégories disponibles avant communication : les changements induits sont plus fréquents quand le stimulus

entraîne des réponses qui se distribuent presque également dans les différentes catégories. Mais la réponse communiquée, dans cette expérience, - ^{elle est} présentée comme réponse d'une majorité de sujets -, prend systématiquement le contrepied de l'interprétation choisie antérieurement par le sujet ; de ce fait, celui qui avait donné une réponse tombant dans une catégorie fréquente se voit opposer une réponse qui, objectivement, est moins fréquente dans la population de référence ; au contraire, celui qui avait donné une réponse peu fréquente dans la population de référence, se voit opposer une réponse qui est objectivement plus fréquente (1).

- (1) La procédure utilisée par Wiener et al. (1957) met en évidence le problème lié à la représentativité de l'information communiquée aux sujets. Le tableau ci-dessous montre quelles sont les fréquences réelles des deux réponses possibles et les fréquences communiquées, pour les dessins classés comme "ambigus" :

Dessin	Fréquences réelles en %	Fréquences annoncées en %
1	51-49	41-59
2	56-44	9-91
3	57-43	13-87
4	63-37	21-79
5	64-36	31-69

On voit que non seulement les fréquences annoncées ne sont pas représentatives, mais encore qu'elles ne sont pas dans un même rapport avec les fréquences réelles d'un stimulus à l'autre. De plus, comme la réponse communiquée prend le contrepied de la réponse personnelle du sujet, on voit que selon que celui-ci se trouvait de fait dans la majorité ou la minorité réelle, l'écart entre fréquence annoncée et fréquence réelle varie : pour le dessin n° 4 par exemple, si le sujet a initialement donné la réponse A dont la fréquence dans la population de référence est de 63 %, on lui annonce que 79 % des sujets ont donné la réponse B ; si le sujet

Reste le cas où la tâche de type catégoriel comporte une réponse exacte : la réponse du sujet ne être que juste ou fausse, de même et de façon complémentaire, la réponse communiquée. Comme le sujet ne peut que choisir entre l'une ou l'autre, il passe d'une réponse vraie à une réponse fausse, ou inversement, s'il choisit la réponse qui lui est communiquée. Dans bien des recherches, la réponse communiquée est fausse : lorsque le problème est facile, on constate que les sujets adoptent rarement, sinon pas du tout, la réponse communiquée ; mais lorsque le problème est difficile, ils adoptent plus souvent la réponse communiquée, ce qui élève le nombre des erreurs, puisqu'aux erreurs spontanées viennent s'ajouter les erreurs induites (1). Or la difficulté d'un problème se définit par la fréquence des réponses exactes qui lui sont faites ; ce qui revient à dire que pour un problème facile, la réponse exacte est la plus

... a initialement donné la réponse B dont la fréquence dans la population de référence est de 37 %, on lui annonce que 79 % des sujets ont donné l'autre. Ainsi dans le cas où le sujet a donné une réponse A objectivement fréquente, l'information communiquée n'est pas représentative; par contre, dans le cas où le sujet a donné une réponse B objectivement peu fréquente, l'information communiquée va dans le sens des fréquences réelles observées pour l'ensemble du groupe.

- (1) Seul, à notre connaissance, Luchins (1944 ; 1955b) a systématiquement fait varier l'attribut de la réponse communiquée, relativement à l'erreur ou à l'exactitude. Mais son intention était de voir dans quelles conditions on pouvait amener les sujets expérimentaux à accepter systématiquement la réponse (fausse) du compère ou à prendre systématiquement le contrepied de la réponse (exacte) du compère.

fréquente dans la population considérée : communiquer une réponse fausse revient donc à opposer une réponse peu fréquente à une réponse qui est fréquente pour la population considérée. Il se trouve que, dans la plupart des recherches, on a truqué les fréquences : l'individu se trouve confronté à une "majorité" et quelquefois à une "unanimité" expérimentale, non représentative de l'ensemble de la population. Avec un problème difficile, la réponse la plus fréquente, dans la population considérée, est une réponse fausse : dans ce cas, présenter comme majoritaire une réponse fausse revient à confirmer une réponse fréquente dans la population, par une réponse fréquente dans la même population : la "majorité", ou l'unanimité, expérimentale est, cette fois, représentative de l'échantillon de population considéré. Communiquer une réponse exacte lorsque le problème est difficile, revient, au contraire, à opposer une ~~réponse~~ peu fréquente dans la population observée à une réponse qui est fréquente dans cette même population. Ainsi la compétition entre réponse initiale du sujet et réponse communiquée peut se traduire en termes de fréquence de ces différentes réponses dans l'ensemble de la population considérée. Les rapports entre R_1 et R_A gagneraient donc à être décrits dans les termes de leur fréquence relative dans la population de référence, et non pas seulement dans l'échantillon communiqué. De plus, l'exactitude ou l'erreur de la réponse communiquée

pourrait avoir, à fréquence égale réelle, le même poids et l'on devrait pouvoir montrer que si la réponse exacte des sujets, quand elle est fréquente, résiste à la contradiction qui se manifeste dans la situation expérimentale, il en est de même d'une réponse fausse de fréquence réelle égale.

On peut montrer expérimentalement (Montmollin, 1969) (1) qu'il en est bien ainsi. On constate que la fréquence d'une réponse augmente, dans l'ensemble de la population expérimentale, quand on communique que quatre partenaires sur quatre ont donné cette réponse ; elle diminue quand on informe que quatre partenaires sur quatre ont donné une autre réponse. Mais la tendance est tout-à-fait comparable lorsqu'il s'agit d'une réponse exacte fréquente (le problème est facile) que l'on confirme en communiquant une réponse identique (et donc exacte) ou lorsqu'il s'agit d'une réponse fausse fréquente (le problème est difficile) que l'on confirme en communiquant une réponse identique (et donc fausse) ; les résultats sont également comparables lorsqu'il s'agit d'une réponse exacte fréquente qui se trouve infirmée par une réponse fausse ou d'une réponse fausse fréquente qui se trouve infirmée par une réponse exacte. Les fréquences des différentes réponses possibles, après communication, s'ordonnent exactement comme les fréquences avant communication : une réponse fréquente (juste ou fausse) reste encore fréquente après communication infirmante, une réponse peu

(1) Cette expérience a été décrite dans le chapitre 2, p. 80.

fréquente (juste ou fausse) reste peu fréquente après communication confirmante ; aucun bouleversement ne se produit dans la répartition, mais seulement un effritement : la communication des réponses R_A a pour effet d'ajouter ou de retrancher une valeur relativement faible, mais constante, aux fréquences initiales. Par contre, en valeur relative, une réponse initialement peu fréquente (juste ou fausse) est plus renforcée par la communication d'une réponse identique qu'une réponse initialement fréquente ; une réponse initialement fréquente (juste ou fausse) est moins affaiblie par l'information que constitue une R_A différente, qu'une réponse initialement peu fréquente.

Les résultats de cette étude devront être confirmés et raffinés par de nouvelles recherches dans lesquelles le nombre de réponses disponibles est contrôlé et l'éventail des fréquences plus largement ouvert (1). Ils montrent cependant que la réponse exacte ne jouit d'aucun statut cognitif particulier lorsqu'on l'infirmé ou la confirme dans une situation d'influence ; la vérité objective qui sert souvent de référence à l'expérimentateur pour définir les erreurs induites par l'influence sociale, n'est pas toujours la plus évidente pour les sujets. S'il est logique de penser que ceux-ci changeront d'autant moins de réponse que celle qu'ils ont donnée leur semble évidente, une réponse fausse "forte" a autant de chance de "résister" à l'influence qu'une réponse exacte "forte" : il semble que la fréquence d'occu-

(1) Le problème le plus difficile entraîne seulement 70 % d'erreurs.

rence dans un échantillon de référence soit un indice valable de cette "évidence". Or Zajonc (1966 ; 1967) propose, pour expliquer les effets de facilitation sociale, une interprétation voisine : la présence d'autrui ~~élèverait le~~ ~~niveau d'activation,~~ ce qui augmenterait la fréquence de la réponse dominante ; au début de l'apprentissage, les réponses dominantes sont des erreurs, c'est donc la fréquence des erreurs qui augmentait en présence d'autrui ; pour des tâches bien maîtrisées, par contre, la bonne réponse est dominante : la présence d'autrui aurait donc pour effet d'augmenter la fréquence ou le taux de bonnes réponses. On peut être tenté de généraliser cette interprétation aux phénomènes d'influence lorsque les réponses d'autrui fournissent des "indices" relativement à ce que pourrait être la réponse exacte.

Tenir compte uniquement de la fréquence initiale d'une réponse, et non de son caractère vrai ou faux, pour juger des effets d'influence sociale, offre, semble-t-il, la possibilité de faire l'économie de la distinction psychologique entre problèmes qui comportent une réponse vraie et ceux qui n'en comportent pas, c'est-à-dire entre savoir et opinion. Dans ce cas, il n'y ~~aurait~~ pas lieu non plus de séparer psychologiquement ce qui est opinion en matière de perception ou de solution de problèmes et ce qui est opinion sociale ou personnelle, attitude ou croyance, pour lesquelles il n'existe pas de réponse objectivement vraie. Cette orientation aurait donc une valeur unificatrice dans le domaine

cognitif tout entier.

On peut cependant s'interroger sur la relation entre "fréquence d'une réponse dans une population donnée" (fait statistique) et "force de la réponse pour un individu donné" (fait psychologique). Plusieurs justifications peuvent être proposées. Tout d'abord, il est net qu'il y a des liens entre fréquence de réponse et caractéristiques objectives du problème (1). En second lieu, Lewin a montré que des opinions ou des attitudes ancrées dans un groupe ne pouvaient être changées que par l'intermédiaire d'un processus de groupe ; ce qui signifie que lorsqu'une opinion est prévalente, et donc fréquente, dans un groupe, non seulement il est probable qu'un individu qui appartient à ce groupe partage cette opinion, mais encore qu'elle est "forte"; la notion de groupe de référence implique une relation du même ordre. Enfin, la fréquence dans une population donnée

(1) Dans les problèmes perceptifs qui ont été utilisés dans l'expérience précédente, les réponses erronées fréquentes correspondent à une forte illusion perceptive. Pour les problèmes de vocabulaire, on constate une erreur systématique lorsqu'au mot stimulus, correspond un mot de consonance voisine dont la définition est proposée dans le choix des réponses. Enfin les problèmes de mathématiques entraînent des erreurs qui correspondent à la loi de la série présentée, mais avec un décalage dans le nombre choisi parmi les trois proposés (raisonnement correct, erreur de calcul) ou encore à une partie seulement de la série, dans le cas, en particulier, où quelques nombres présentent entre eux deux relations entre lesquelles on ne peut trancher qu'en considérant la totalité des nombres présentés. Un problème mathématique peut être rendu difficile et donner lieu à une erreur particulière fréquente, si la présentation des données a un caractère de structure perceptive : ainsi le problème du cheval de Maier.

(fait statistique) est une variable importante en psychologie générale, particulièrement dans les études psycholinguistiques sur les mots du vocabulaire et l'on a montré que ce fait statistique avait des effets psychologiques sur la manière dont un mot était reconnu ou appris.

Si, comme le montrent les résultats précédents, la fréquence de la réponse initiale détermine la probabilité que cette réponse soit changée après communication, on ne peut se contenter de décrire une situation de "type Asch" comme une compétition entre une majorité et une minorité, car la réponse minoritaire dans la présente situation (la réponse spontanée du sujet naïf) est en réalité la réponse la plus fréquente dans la population générale ; et la réponse majoritaire dans la présente situation (la réponse des compères) est en réalité une réponse minoritaire, très peu fréquente dans la population générale : on a donc affaire à une situation non "représentative" au sens où l'entend Brunswik (1956). Peut-on alors généraliser les conclusions de ces très nombreuses recherches où, pour des raisons de contrôle et d'opérationnalisation des variables, on a été amené à transmettre des informations incomplètes et même nettement *biaisées* ? Il nous semble que oui, si l'on considère que les biais introduits dans la communication des réponses d'autrui jouent comme facteurs dans la détermination et la modulation des phénomènes d'influence et à condition de chercher pourquoi et comment les informations que reçoit

l'individu des autres personnes, peuvent se trouver *biaisés*. Le problème se déplace alors et met en question le milieu social lui-même, les groupes, les structures, les réseaux, les systèmes de communication dans lesquels l'individu est engagé et sur lesquels il exerce peu de contrôle.

Il est des cas de la vie quotidienne où l'individu est confronté à des échantillons de réponses qui ne sont pas représentatifs de l'ensemble de la population générale, mais de sous-groupes particuliers ; par exemple, quand un homme qui n'a pas de préjugés se trouve partager pendant quelque temps la vie d'un groupe de racistes, ou encore quand les hasards de la vie professionnelle font qu'un individu dont les idées sont celles de la majorité se trouve mis en présence de l'opinion homogène et convaincue d'un groupe d'extrême-gauche ou d'extrême-droite. On peut trouver, peut-être, dans la dynamique de l'influence en fonction des fréquences relatives localisées dans le temps et l'espace, une hypothèse de travail pour aborder l'étude des changements d'opinion et en particulier des changements de majorité. Si, à un moment donné, coexistent deux tendances dans l'opinion relativement à un même problème, l'une majoritaire et l'autre minoritaire, on peut penser que la circulation, par des voies de communication diverses, de l'opinion minoritaire, et en particulier dans de petits groupes relativement clos, va changer la répartition statistique des deux tendances en "confirmant" les personnes qui sont minoritaires et en "infirmant" celles qui sont majoritaires : l'opinion minoritaire

sera un peu moins rare et l'opinion majoritaire un peu moins répandue. Si le mode de circulation privilégié de l'opinion minoritaire se maintient pendant un certain temps, l'opinion minoritaire finira par devenir majoritaire ; elle sera alors à son tour "grignotée" par une nouvelle opinion. Cette hypothèse repose ainsi sur l'idée que les opinions dans un groupe ou une société données sont constamment infirmées ou confirmées par les communications interpersonnelles, même et surtout indirectes, et que les états d'équilibre dans la répartition des tendances d'opinion sont toujours déterminés et en même temps, toujours remis en cause, par l'état des communications. Il y aurait ainsi lieu de tenir compte dans ce domaine, non seulement de la fréquence statistique relative des diverses opinions à un moment donné, mais également de la fréquence avec laquelle elles sont communiquées : il est trop sommaire de penser que la fréquence d'une opinion entraîne la fréquence de sa communication ; il faut étudier les variables spécifiques qui modifient la fréquence de la communication, toute modification de cette fréquence entraînant des modifications dans la répartition statistique des opinions pour un problème donné. Le modèle d'Abelson (1964) pour l'étude des changements d'opinion ou d'attitude dans les grands groupes répond en partie à cet objectif. Les opinions, dans le domaine des connaissances et des théories scientifiques, n'échapperaient pas à cette dialectique du stable et de l'instable.

LA GRANDEUR DE LA DIVERGENCE

La réponse communiquée, dans les études expérimentales, est le plus souvent différente de celle qu'a donnée initialement le sujet : elle peut être plus ou moins différente et l'on peut se demander s'il existe une liaison entre grandeur de la divergence et degré d'influence. Le problème n'est facile à formuler que pour des tâches à réponses continues : la réponse initiale du sujet R_1 et la réponse communiquée R_A se situant toutes deux sur un continuum quantitatif, on peut mesurer le degré de divergence entre R_1 et R_A par la distance qui les sépare sur le continuum et le degré d'influence, par la distance qui sépare la réponse finale R_2 de l'individu de sa réponse initiale R_1 .

Avec les tâches à réponses catégorielles, on peut seulement parler de différence qualitative, puisque la réponse R_1 appartient à une catégorie, la réponse R_A à une autre. Ainsi, dans l'expérience de Thibaut et Strickland (1956), le jugement des sujets avant communication se base sur un critère de forme, de couleur, ou de forme/couleur, le jugement de la majorité sur un critère de densité : les réponses des sujets avant communication sont équivalentes dans la mesure où les trois critères simples entraînent un même ordonnancement des stimulus à comparer, mais non le critère utilisé par la "majorité". Dans les expériences de

Luchins (1945) et de Wiener et al. (1957), où des dessins ambigus sont utilisés, la réponse du sujet tombe dans une classe d'interprétation et la réponse communiquée dans une autre; ces interprétations ne sont même pas ordonnables puisqu'elles ne s'inscrivent ni sur continuum, ni sur une échelle. Il n'y a pas de critère faux dans la tâche de Thibaut et Strickland, il n'y a pas de réponse exacte dans la tâche de Luchins ou de Wiener : le stimulus peut être *seulement* jugé ou interprété différemment. Il s'ensuit que réponse de l'individu et réponse communiquée ne sont pas incompatibles. La divergence entre classes de réponse, tient, en dernière analyse, à leur disponibilité pour le sujet, ce que reflètent les fréquences avec lesquelles les différentes réponses sont évoquées. On peut donc tenter, comme nous l'avons vu précédemment, de traiter le problème de la divergence entre réponses qualitativement différentes dans les termes de leur fréquence relative.

Reste le cas des tâches à réponses catégorielles qui comportent une réponse exacte et une seule et dont la disponibilité peut être contrôlée. Si le sujet donne initialement une réponse exacte, les réponses différentes qui peuvent lui être communiquées sont toutes fausses. Dans ce cas, la différence entre réponse initiale de l'individu et réponse communiquée, n'est pas seulement qualitative : il s'agit de réponses incompatibles, qui s'excluent mutuellement. Pour mettre en évidence une liaison entre degré

d'influence (1) et grandeur de la divergence, il faut alors pouvoir introduire des degrés d'erreur. Ainsi Asch (1952), dans une variante de son expérience, accentue au niveau du stimulus, la différence de longueur entre lignes variables par rapport à l'étalon : les compères désignent comme égale à l'étalon tantôt la ligne la plus différente de l'étalon faisant ainsi une erreur maxima, tantôt la ligne la moins différente de l'étalon faisant ainsi une erreur minima ; les résultats montrent que les erreurs induites chez les sujets naïfs sont toujours minima quand les compères font une erreur minima, mais qu'elles sont souvent minima lorsque les compères font une erreur maxima, les sujets désignant la ligne qui se situe "entre" la ligne égale (la réponse exacte) et la ligne choisie par les compères (l'erreur maxima). Cette tendance à minimiser l'erreur devient générale dans l'étude de Tuddenham, Mc Bride et Zahn (1957) qui proposent aux sujets dix lignes variables, au lieu de trois : les réponses de compromis entre la vérité objective et la réponse fausse de la majorité l'emportent nettement en fréquence sur les réponses "indépendantes" et réponses "conformistes". Tuddenham (1961), dans une étude ultérieure, introduit, dans une situation "à la Asch", trois degrés de divergence entre réponse communiquée ^{et réponse exacte} et observe une liaison positive entre influence et distorsion de la norme ;

(1) en termes de fréquence des erreurs induites par la majorité.

mais il constate que la variabilité des réponses après communication est plus grande lorsque la "norme" est extrême : ainsi une divergence modérée affecterait moins, mais plus uniformément les sujets expérimentaux. Il est donc possible de traiter la liaison entre degré de divergence et influence en jouant sur le système de réponse utilisé pour la tâche, c'est-à-dire sur le nombre et l'ordonnement des réponses à choix multiple. Un autre moyen de quantifier la divergence consisterait à utiliser les fréquences des différentes classes de réponses, comme nous l'avons suggéré. Ce moyen est particulièrement pertinent quand le problème posé est difficile et faible la fréquence des réponses exactes pour la population considérée. En effet, la contradiction entre réponse initiale et réponse communiquée n'a de sens que si la réponse exacte est disponible et dominante chez les sujets.

Effet de la grandeur de la divergence dans les tâches à réponses continues

Si la liaison entre divergence et influence reste à étudier dans le cas des tâches à réponses catégorielles, les résultats obtenus avec les tâches à réponses continues n'offrent cependant pas un tableau clair et facile à interpréter.

Goldberg (1954) fait varier la divergence entre réponse initiale des sujets et réponse communiquée, et

constate que les sujets changent d'autant plus dans leurs jugements, en direction de la réponse communiquée, que celle-ci est plus distante, sur le continuum, des réponses initiales individuelles : ainsi le changement après communication serait une fonction monotone ^{croissante} de la divergence initiale; cependant, le degré de "conformité" à autrui, qu'on peut évaluer par le rapport entre changement et distance initiale, est constant, de l'ordre de 30 %. Mais la tâche utilisée par Goldberg n'est pas simple : il s'agit d'estimer l'intelligence d'après des photographies et l'on peut se demander quelle est la nature de la mesure utilisée par les sujets et la signification qu'a, dans une telle tâche, la réponse exacte (1). Fisher et Lubin (1958) font estimer le nombre de points qui figurent sur une photographie : le nombre réel est de 165 et la photographie est présentée très rapidement. Les sujets sont traités par paires et les messages qu'ils s'envoient sont interceptés et remplacés par l'expérimentateur, de sorte que chacun d'eux prend connaissance d'un jugement de l'autre qui diffère, selon les conditions expérimentales, de 0,40, 160, 320, 1300 et

- (1) La réponse communiquée est présentée comme étant celle de l'ensemble du groupe. Elle diffère de 10, 30 ou 50 points de celle du sujet, sur une échelle de réponses allant de 50 à 150 ; pour tous les sujets ayant initialement donné des réponses inférieures à 100, la norme du groupe communiquée est supérieure aux réponses initiales; pour tous les sujets ayant initialement donné des réponses supérieures à 100, la norme communiquée a une valeur inférieure à 100.

5.100 ; on voit que l'éventail des divergences est très large. Les résultats montrent que le jugement change, en direction de la réponse communiquée, d'autant plus que la divergence entre réponse initiale et réponse communiquée est plus grande, mais jusqu'à un certain point seulement, au delà duquel il semble que la courbe commence à décroître ; de plus, la "conformité" à autrui, c'est-à-dire le rapport entre changement et distance initiale, décroît avec la distance de façon monotone. Ces résultats ne confirment donc pas les conclusions de Goldberg. Les auteurs (1) constatent cependant que l'influence de la réponse communiquée sur la réponse R_1 du sujet à l'essai suivant est plus grande que celle que manifeste la réponse R_2 du même sujet dans l'essai où R_A est communiquée : cette fois, l'influence "inter-essai" est en liaison directe avec la distance entre réponse R_1 et réponse R_A à l'essai précédent; un grand nombre de sujets résisteraient donc à l'influence du partenaire dont la réponse est très

- (1) Dans cette expérience, on utilise deux photos. La photo A fait l'objet d'un premier essai : le sujet donne une réponse, reçoit communication de la réponse de l'autre et fait une seconde réponse ; la photo B qui comporte le même nombre d'éléments que la photo A, fait l'objet d'un second essai, dans les mêmes conditions que précédemment. La comparaison de R_1 et R_2 pour la photo A permet d'estimer l'influence subie au cours de l'essai 1 (influence intra-essai) ; la comparaison de R_1 au 1er essai et de R_1 au second essai permet d'estimer l'influence de R_A d'un essai à l'autre (influence inter-essai).

éloignée de la leur, mais tiendraient compte de cette information à l'essai suivant. L'effet de la distance $R_1 - R_A$ ne serait donc monotone, même pour les valeurs fortes, que lorsque l'engagement du sujet dans la réponse qu'il donne au cours de cet essai n'est plus observable (1). On pourrait, pour reprendre la distinction de Binet, qualifier l'effet de la réponse R_A sur la réponse R_2 au même essai, d'influence "contradictoire", et son effet sur la réponse R_1 à l'essai suivant, d'influence "directrice". Suppes a montré que la seconde était plus forte que la première (2).

Olmstead et Blake (1955) demandent aux sujets de compter le nombre de battements d'un métronome : ce nombre varie (14, 32 et 49) ; la réponse communiquée par "quatre camarades" est unanimement fausse, différant de ^{une, deux} 4 ou trois unités de la réponse exacte. La fréquence avec laquelle les sujets naïfs adoptent la réponse communiquée est, quel que soit le nombre réel de battements, toujours plus faible lorsque le chiffre proposé par la

(1) Si l'on présente à nouveau le stimulus, en un temps bref et sans communication, on constate que les changements induits se maintiennent. Par contre, si les sujets peuvent compter le nombre de points, les jugements énoncés sont, cette fois, sans rapport avec la distance manipulée dans la communication des réponses des partenaires. Ainsi l'influence induite vient de l'ambiguïté du stimulus, c'est-à-dire du caractère approximatif de l'estimation.

(2) Cf. chapitre 4, p. 147.

majorité diffère de ^{deux} unités que lorsque la divergence est de ^{une} ou de trois unités. Lorsque le nombre *réel* de battements est de 14 et de 32, les sujets adoptent plus souvent la réponse majoritaire qui diverge d'une unité que la réponse majoritaire qui diverge de trois ; mais quand le nombre de battements augmente, la réponse majoritaire divergeant de ^{trois} unités a *plus* d'effet. Ainsi, la grandeur de la divergence n'est pas un facteur simple, mais doit être rapportée au nombre absolu à juger. Dans une étude plus complexe qui reprend la même tâche et les mêmes variations tant en ce qui concerne le nombre à estimer que la divergence entre réponse correcte et réponse communiquée, Mouton, Blake et Olmstead (1956) font varier les conditions de communication de la réponse individuelle (anonyme ou non) et un second attribut de la réponse communiquée (unanimité ou non). Les résultats montrent que le facteur d'unanimité est puissant : 52 % des réponses sont conformes à l'information communiquée, contre seulement 14 % dans la condition de non unanimité ; mais dans les deux conditions, ni le nombre à juger ni la divergence n'introduisent de différences significatives. Contrairement à ces derniers auteurs, Schroder et Hunt (1958), avec une tâche identique de comptage, trouvent une relation entre grandeur de la divergence et influence ; Whittaker (1964) constate, de son côté, que les estimations du mouvement autocinétique sont plus

influencées lorsque les réponses communiquées sont à des distances moyennes de la réponse du sujet que lorsque les distances sont très petites ou très grandes.

Il est donc difficile, sur la base des conclusions expérimentales, de dire quel type de liaison existe entre grandeur de la divergence et degré d'influence et cette difficulté tient aux variations de procédure et aux marges de divergence utilisées. Il ressortirait cependant qu'avec des réponses communiquées qui se trouvent à une grande distance de R_1 , la situation change de nature : selon certains auteurs, l'information communiquée ne serait alors plus crédible, compte tenu de la tâche et des informations intrinsèques qu'apporte le stimulus. Il y aurait donc une marge de vraisemblance au delà de laquelle les réponses d'autrui n'ont plus d'effet (1). Pour d'autres chercheurs, - et sans que ces deux types d'analyse soient incompatibles -, la conformité à autrui n'aurait pas la même signification psychologique selon que la divergence interpersonnelle est petite ou grande (Tajfel, 1969) : avec des divergences petites et modérées, on se trouverait en présence d'un processus

(1) Cette explication vaudrait également pour certaines tâches catégorielles : rappelons que dans une expérience de Luchins (1945), la réponse du compère n'est jamais acceptée quand on ne peut lui faire correspondre aucun des éléments graphiques du dessin ambigu présenté.

d'influence informative, le sujet prend en compte les informations que lui apporte la réponse d'autrui parce qu'elle est crédible ; mais avec une divergence plus importante, c'est un processus d'influence normative qui jouerait, en ce sens que le sujet ne tiendrait plus compte de la tâche et des informations en provenance du stimulus, mais seulement du conflit social entre les autres et lui-même. Ainsi pour Olmstead et Blake, dans l'expérience précédemment citée, les sujets tiendraient compte de la réponse communiquée lorsqu'elle est différente d'une unité, parce qu'une petite erreur est possible de leur part dans le comptage, mais non une erreur de deux unités ; s'ils sont plus sensibles à une réponse qui diverge de trois unités, c'est qu'ils ne font plus attention à ce qu'ils ont compté. Schroder et Hunt (1958) évoquent également la possibilité d'une différenciation dans les processus, mais cette interprétation s'articule avec le constat de différences individuelles : les sujets qui se conforment à une réponse extrêmement éloignée de la leur, présentent des traits de personnalité particuliers. On peut sans doute faire ici un rapprochement avec les résultats de Tuddenham (1961) qui montrent la grande variabilité interindividuelle des réactions à la communication d'une "norme" extrême. Ces interprétations et les observations sur lesquelles elles s'appuient, illustrent le fait que la difficulté rencontrée dans la mise en évidence d'une

liaison entre divergence et influence ne provient pas seulement de faiblesses méthodologiques, mais de l'existence d'interactions entre facteurs de tâche, de situation et de personne. On peut, en effet, comme l'ont montré la recherche de Jacobs et Campbell (1961) et notre propre travail (Montmollin, non publié) amener les sujets à s'ajuster étroitement à une réponse extrême, à condition de faire varier la fréquence avec laquelle cette valeur extrême apparaît dans l'échantillon des réponses communiquées.

Effet de la dispersion de l'échantillon communiqué

Dans les travaux cités précédemment, la réponse des autres personnes constitue une donnée unique : on communique au sujet observé la réponse du partenaire, ou la moyenne des réponses d'un groupe de personnes, ou encore la réponse qui est donnée par un certain nombre de gens ; le sujet est ainsi amené à comparer deux réponses et deux réponses seulement, la sienne et celle qui est communiquée, entre lesquelles il y a une distance plus ou moins grande sur le continuum. Quelques rares auteurs (Jenness, 1932 ; Sherif, 1935) se sont préoccupés du cas où l'individu prend connaissance d'un ensemble distribué de réponses et ont essayé de voir ce qu'il en résultait . Mais le mode de manipulation et d'analyse de ces recherches anciennes ne permet pas de conclure de façon

nette quant aux effets de la divergence et de la dispersion entre réponses communiquées. Il s'agit cependant de situations expérimentales proches de la vie réelle où l'individu reçoit une masse d'informations très diverses qu'il doit traiter ensemble. Nous avons consacré plusieurs recherches à ce problème (Montmollin, 1965^b; 1966a; 1966b; 1966c).

La notion intuitive de tendance centrale

Lorsque plusieurs individus sont réunis et que chacun donne une estimation du stimulus, la communication mutuelle des estimations fournit à chacun des participants un échantillon de réponses qui est caractérisé par une tendance centrale et une dispersion. Les sujets expérimentaux traitent-ils les réponses communiquées comme un ensemble et tiennent-ils compte des caractéristiques de cet ensemble ? (Montmollin, 1965^b) (1). Les résultats montrent que les individus ont tendance à ajuster leur réponse finale R_2 à la tendance centrale

- (1) Les sujets doivent estimer au jugé ¹ le nombre de pastilles figurant sur un carton, présenté trop rapidement pour permettre un décompte exact : la réponse de chaque sujet est donc approximative. Sur l'ensemble des sujets, les réponses R_1 manifestent une tendance à la sous-estimation. Chaque groupe se compose de cinq sujets ; 30 groupes ont été étudiés. Dans cette expérience, l'influence est réciproque et les sujets communiquent directement l'estimation qu'ils viennent de faire : les réponses communiquées ne sont donc pas manipulées par l'expérimentateur. La situation comporte un seul essai d'influence.

des réponses exprimées : dans chaque groupe l'estimation de chacun se déplace en direction de la moyenne des cinq réponses exprimées (1) et le changement individuel est fonction de la distance entre ^{la} réponse personnelle R_1 et ^{la} moyenne des cinq réponses exprimées.

Les implications de ces résultats sont multiples. L'échantillon de réponses que traite le sujet n'est pas limité aux réponses des partenaires, mais à l'ensemble des réponses exprimées, y compris la sienne : la réponse R_1 personnelle n'est ni privilégiée, ni écartée ; ce qui justifie l'idée d'Asch (1952) selon lequel l'individu ne se soumet pas aveuglément à une norme sociale extérieure à lui, mais contribue, par sa réponse même, à l'émergence d'une "norme", un "champ psychologique partagé", spécifique de la tâche et de la situation. Le caractère centripète des changements individuels dans chaque groupe fait que, en général, la tendance centrale du groupe n'est pas modifiée, mais seulement sa dispersion (2). En second lieu,

- (1) Chaque sujet ne se rapproche pas de la moyenne des quatre réponses qu'il entend donner par ses partenaires, mais de la moyenne de cinq réponses : celle des quatre partenaires plus la sienne.
- (2) Autre conséquence de la direction centripète des changements individuels, la médiane des R_2 , pour l'ensemble des sujets de tous les groupes, diffère peu de la médiane des estimations R_1 ; on pourrait conclure, à tort, que la communication n'a eu aucun effet, alors que l'analyse sujet par sujet, dans chaque groupe, montre, à l'évidence, le contraire.

chaque sujet réduit la distance entre sa réponse R_1 et la moyenne des cinq estimations de son groupe ; la réduction n'est pas totale, — les sujets n'adoptent pas la moyenne du groupe —, mais elle est beaucoup plus importante, de l'ordre de 60 % , que celle observée par Goldberg (1954). La tâche joue donc un rôle. Enfin, l'ampleur du changement individuel est fonction de la distance entre R_1 et la tendance centrale du groupe ; ainsi la quantité de changement $R_1 - R_2$ ne peut être un bon indice du degré d'influence, mais seulement la réduction de la divergence, c'est-à-dire le rapport entre changement et distance initiale.

Dispersion des estimations et marges de vraisemblance

Sur l'ensemble des sujets, on constate cependant une grande variabilité dans l'ajustement à la tendance centrale du groupe. Une analyse plus fine permet de réduire cette variabilité, en tenant compte de la dispersion des estimations dans chaque groupe (Montmollin, 1966 a). D'un groupe à l'autre, la distance entre estimations extrêmes varie : dans certains, les cinq estimations R_1 se trouvent proches les unes des autres, dans d'autres, au contraire, l'éventail est très large. Si l'on dichotomise les groupes en fonction de l'éventail des estimations

pris ici comme indice de dispersion (1), on constate que dans les groupes à faible dispersion, les individus ont tendance à s'ajuster assez étroitement à la tendance centrale des cinq estimations exprimées ; par contre, dans les groupes à forte dispersion, où se trouve un sujet dont la réponse R_1 est très élevée, les sujets dont les estimations sont relativement plus faibles ont tendance à ne tenir compte que d'un échantillon réduit à quatre réponses, voire même à trois, la ou les estimations les plus fortes étant exclues, tandis que les sujets dont les estimations sont relativement fortes ont tendance à ne tenir compte que d'un échantillon réduit à quatre, voire trois réponses, la ou les estimations les plus faibles étant exclues. On voit donc que lorsque la dispersion des estimations dans un groupe, ici la distance entre sujets extrêmes, est grande, les sujets ont tendance à ne pas tenir compte de l'ensemble des réponses ; la systématique de l'élimination, en fonction des positions relatives, nous amène à penser qu'il existe, pour chaque individu, une marge de vraisemblance : une réponse qui tombe hors de la marge n'est pas considérée

- (1) Sur l'ensemble des 30 groupes, les extrêmes de la distribution de l'estimation la plus forte de chaque groupe sont 64 et 400 (médiane 125) et celles de la distribution de l'estimation la plus faible de chaque groupe, 30 et 80. C'est donc le plus souvent le sujet dont l'estimation est la plus élevée dans le groupe qui est responsable de la forte dispersion. Nous avons donc dichotomisé les groupes selon les valeurs de l'estimation la plus élevée : sont considérés comme groupes à faible dispersion, ceux dans lesquels l'estimation la plus élevée est inférieure à 125 et comme groupes à forte dispersion, ceux dans lesquels l'estimation la plus élevée est supérieure à 125.

comme une information valide. Le phénomène n'est pas nouveau, mais il apparaît lié ici à l'une des caractéristiques de l'échantillon des réponses exprimées, la dispersion.

L'effet de la dispersion et l'existence de marges de vraisemblance ont été confirmés dans une recherche plus contrôlée dans laquelle la dispersion est traitée comme une variable indépendante (Montmollin, 1966b) (1). Dans les cas où la marge des réponses communiquées est faible, les sujets s'ajustent systématiquement à la moyenne de l'échantillon dont ils disposent (leur propre estimation R_1 et les quatre réponses communiquées) : le changement est en liaison directe avec la distance entre R_1 et la moyenne de l'échantillon. Par contre, dans les cas où la marge des réponses communiquées est forte, les sujets s'ajustent à la moyenne d'un échantillon réduit : le changement est inférieur à la distance

-
- (1) Il s'agit d'une situation d'influence unilatérale. La tâche et le déroulement de l'expérience sont identiques, mais l'expérimentateur communique à chaque sujet quatre estimations censées avoir été données par des camarades avant lui, en réalité choisies systématiquement selon les conditions suivantes : - Condition A¹ : moyenne des estimations communiquées 80, marge 20 (70, 77, 83, 90) ; condition A² : moyenne des estimations communiquées 80, marge 60 (50, 70, 90, 100) ; condition B¹ : moyenne 110, marge 20 (100, 107, 113, 120) ; condition B² : moyenne 110, marge 60. Trois conditions supplémentaires ont également été étudiées : - condition C : moyenne 70, marge 20 (60, 67, 73, 80) qui correspond à la médiane de l'ensemble des estimations R_1 des sujets ; - condition D : moyenne 90, marge 20 (80, 87, 93, 100) ; condition E : moyenne 50, marge 60 (20, 40, 60, 80).

entre R_1 et la moyenne de l'échantillon total (1).

Ainsi, il semble confirmé qu'il existe des marges de vraisemblance dont les sujets tiennent compte pour écarter des réponses qui sont très distantes des leurs. Mais nos résultats montrent que ce phénomène ne dépend pas que de la seule distance, mais également de la dispersion des estimations communiquées : à distance également grande, le phénomène n'apparaît pas quand les réponses communiquées sont proches les unes des autres. Cette conclusion éclaire le bilan des recherches sur la liaison entre grandeur de la divergence et quantité de changement induit : si les réponses communiquées qui sont très distantes de la réponse initiale du sujet semblent avoir moins d'effet et entraînent moins, sinon pas d'ajustement chez les sujets expérimentaux, ce peut être qu'elles sont perçues par eux comme peu plausibles, compte tenu du stimulus;

- (1) Si l'on analyse les changements dans la condition A^2 (marge forte) on peut voir que les sujets dont la réponse R_1 est inférieure aux quatre réponses communiquées ($R_1 < 50$) tendent à se rapprocher d'une moyenne réduite aux trois valeurs les plus faibles ($R_1, 50, 70$) tandis que les sujets dont la réponse R_1 est supérieure aux quatre réponses communiquées ($R_1 > 110$) tendent à se rapprocher d'une moyenne réduite aux trois valeurs les plus fortes ($R_1, 90, 110$). Il ne s'agit pas d'une simple relativisation des intervalles, puisque le calcul sur les logarithmes fait encore apparaître une différence nette entre distance et changement pour les sujets dont les estimations R_1 sont inférieures ou supérieures aux réponses communiquées.

cependant, nos recherches montrent que cet effet dépend également de la marge des réponses communiquées : la plausibilité de ces réponses extrêmes augmente si elles sont fréquentes dans l'échantillon communiqué. La vraisemblance qui s'attache à une réponse R_A extrême semble donc être une caractéristique relative : elle dépend de la distribution de l'ensemble, non de la valeur absolue de la réponse (1).

Lorsque la marge des réponses communiquées est faible, les changements individuels ont pour conséquence que la médiane et le mode des estimations R_2 se trouvent très proches de la moyenne des informations communiquées et que la variabilité interindividuelle diminue : la distribution des estimations R_2 se "normalise" au sens statistique du terme. Lorsque la marge est forte, la médiane et le mode des estimations R_2 se rapprochent moins nettement de la valeur centrale des réponses communiquées et la variabilité interindividuelle, bien que

(1) Il faut remarquer que, dans le cas où les réponses communiquées sont très dispersées, la réponse R_1 personnelle du sujet joue un rôle particulier : elle n'est ni pondérée, ni écartée, mais elle oriente la façon dont se constitue l'échantillon réduit ; la réponse personnelle fait toujours partie de l'échantillon considéré et ce sont les réponses extrêmes communiquées qui sont écartées.

réduite, reste forte (1). On voit donc que lorsque des individus ont à faire un jugement qui reste approximatif

(1) Caractéristiques de la distribution des R_1 et des R_2 dans les différentes conditions expérimentales.

Marge et moyenne des estimations communiquées	R_1		R_2			
	médiane	S I Q	médiane	S I Q	mode	
<u>Marge faible</u> (20)						
moyenne 70	67,5	19,2	71	6,5	70	
moyenne 80	63,4	17	77,8	8,2	80	
moyenne 90	70,7	20,6	87,2	7,6	90	
moyenne 110	71,3	20,3	105,7	13,4	110	
<u>Marge forte</u> (60)						
moyenne 50	67,7	22,3	64,5	13,8	50 et 80	
moyenne 80	70	18,7	73,2	13	70	
moyenne 110	65	17,4	84,5	10	80	

On serait tenté, sur la base des résultats obtenus dans les conditions où les informations communiquées présentent une marge faible de variation (les quatre premières lignes du tableau) et considérant la proximité de la médiane des R_2 et de la moyenne des informations communiquées, de conclure que les sujets ont adopté la moyenne des estimations faites par leurs camarades, abandonnant totalement leur réponse personnelle, tout en remarquant qu'ils changent peu, dans l'ensemble, puisque la médiane des R_2 est proche de la médiane des R_1 dans presque tous les cas. Seule, une analyse sujet par sujet permet de voir que les changements individuels sont au contraire très fréquents, souvent de grande amplitude et qu'ils sont fonction de la distance entre R_1 et la moyenne des cinq réponses exprimées, les quatre R_A et la R_1 de chaque sujet. Il importe donc de ne pas s'en tenir, dans les situations d'influence sociale, à une comparaison globale de l'ensemble des réponses avant et après communication. La confusion entre niveau individuel et niveau de groupe rend incompréhensible la "normalisation" de l'ensemble des réponses après communication : elle entraîne une interprétation grossière des phénomènes d'influence qui accrédite l'idée que

et, de ce fait, incertain, ils ont tendance à utiliser les réponses des autres comme des informations qui relativisent leur réponse et se relativisent entre elles. Il apparaît bien qu'ils traitent les réponses exprimées comme un ensemble dont la tendance centrale et la dispersion ont des effets sur la façon dont ils ajustent leur jugement. Tenir compte des caractéristiques de l'ensemble des réponses exprimées, c'est sans doute un moyen d'intégrer le maximum d'informations disponibles, tout en écartant celles dont la plausibilité, compte tenu des caractéristiques de l'ensemble, s'avère faible.

o
o o

Les recherches expérimentales qui ont été consacrées aux caractéristiques propres de la réponse des autres personnes, et spécialement au nombre absolu ou relatif de ceux qui émettent la réponse communiquée, et à la grandeur de la divergence entre réponse communiquée et réponse personnelle, permettent de conclure que l'individu ne s'aligne pas de façon automatique sur n'importe lequel des points de vue exprimés : l'influence subie varie selon le nombre d'émetteurs et l'ampleur de la divergence. Il est

... l'individu s'aligne aveuglément sur les avis des autres. Elle entraîne également une confusion entre norme statistique et norme sociale, très fréquente en psychologie sociale.

cependant difficile de préciser quel est le type de cette liaison, puisque les résultats ne sont pas cohérents d'une recherche à l'autre. La raison tient aux difficultés méthodologiques rencontrées, spécialement avec les tâches à réponses catégorielles pour lesquelles la quantification des réponses est, sinon impossible, tout au moins malaisée. Mais il est une raison plus fondamentale qui provient de ce que les effets des caractéristiques propres de la réponse communiquée varient selon le type de tâche, les conditions de situation et peut-être également, les caractéristiques de l'individu considéré.

Un certain nombre de recherches illustrent la nécessité d'un contrôle strict de la fréquence avec laquelle la réponse communiquée apparaît dans la situation expérimentale, et du rapport entre fréquence manipulée et fréquence réelle. Problème qui n'est pas seulement en rapport avec le nombre absolu ou relatif des émetteurs, mais également avec la grandeur de la divergence entre les réponses exprimées. On peut montrer, en effet, que l'individu est sensible aux caractéristiques de l'ensemble des réponses exprimées et qu'il traite les informations qu'elles fournissent comme un échantillon dont la tendance centrale et la dispersion modulent son ajustement, et peut-être son choix, relativement à ce qui lui est communiqué. Cette tendance est particulièrement nette lorsqu'il est dans l'incertitude.

Le problème dépasse le plan de la simple exigence méthodologique du laboratoire, car il ouvre des perspectives sur la manipulation sociale des opinions, la prise de conscience de la relativité des points de vue, les possibilités de résistance de l'individu aux pressions sociales de groupes clos et homogènes.

CHAPITRE 7

LES FACTEURS PERSONNELS

Un fait ne peut manquer de frapper l'observateur, dans la vie quotidienne comme au laboratoire, l'extrême variabilité des individus dans leurs réactions à la communication d'autrui. On ne peut donc envisager de traiter l'influence sociale sans prendre en compte le problème des différences individuelles, pour chercher à les expliquer ou à les réduire.

Il y a, en psychologie, deux points de vue extrêmes. Ou bien les psychologues considèrent que les différences individuelles constituent un "sale problème" qu'on ne peut tourner qu'en utilisant des populations très importantes de sujets, de sorte que la manipulation statistique puisse "laver" ces différences. Ou bien ils affirment qu'en réalité il y a *peu* au delà de ces différences individuelles et qu'une fois qu'on a rendu compte de celles-ci, on a rendu compte de toutes les variables réellement importantes dans la recherche en psychologie. Mais on peut, comme le dit Mandler (1962) à la fois croire que "les lois ou principes psychologiques ^{majeurs} doivent être de nature telle qu'ils s'appliquent à tous les gens et qu'il importe par conséquent de poursuivre au laboratoire la démonstration "type" de

ces principes", tout en sachant que "ces principes, opérant dans la vaste combinaison des circonstances de vie et d'expérience quotidiennes, produisent des gens qui, en fait, diffèrent les uns des autres, au point qu'il est raisonnable de dire qu'il n'y a pas deux hommes, parmi les 2,5 milliards de membres de l'espèce, qui soient semblables, ou qui aient été exposés aux mêmes influences génétiques et aux mêmes influences de milieu. Il n'y a que des individus uniques, mais il n'y a aucune lbi qui ne soit unique pour les individus" (p. 329).

LA SUGGESTIBILITE COMME TRAIT DE PERSONNALITE

Une idée très répandue concerne l'existence d'un trait spécifique de suggestibilité, dimension singulière au long de laquelle se distribueraient les individus. Elle correspond à une certaine image de l'homme, à une conception du sens commun, à une psychologie intuitive, construction hybride d'observations non systématiques et d'idéologie (1) : il y aurait des gens influençables,

- (1) Heider (1958) a montré, très finement, pourquoi et comment se développe chez l'homme quotidien, une psychologie intuitive qui peut devenir un objet d'étude scientifique ; il n'y a pas, du reste, selon lui, rupture totale entre psychologie intuitive et psychologie savante : le but, trouver des invariants, est le même et la démarche, inférer à partir d'observables, est parente. Une étude réalisée (Sarbin et al., 1960) ...

et d'autres qui ne le sont pas. Mais c'est également une hypothèse scientifique tôt apparue dans la littérature psychologique : l'ouvrage de Binet sur la suggestibilité (1900) se situe dans cette perspective. Binet démontre que la suggestion fait partie de la psychologie normale générale, en provoquant expérimentalement des phénomènes observables d'influence dans des conditions simples et contrôlées qui composent une sorte d'inventaire des situations évocatrices : il constate l'importance des différences individuelles et envisage d'utiliser les situations évocatrices pour mesurer la suggestibilité individuelle, comme il le fera, quelques années plus tard, pour mesurer l'intelligence. De ce fait, la suggestibilité n'est pas expliquée, ni même décrite de façon systématique ; mais on peut prédire, à partir des réactions observées dans les situations évocatrices, quel sera le comportement d'un individu donné dans certaines conditions de la vie sociale. L'idée n'est nullement abandonnée aujourd'hui :

... sur la psychologie clinique, montre en effet, la filiation d'une psychologie armée avec une psychologie intuitive. Il serait enrichissant pour l'épistémologie de la psychologie de situer la psychométrie dans la même perspective. On trouverait sans doute intérêt à compléter et approfondir les idées de Heider, en réfléchissant sur le rôle que peuvent avoir les idées communes, l'idéologie d'une société et d'une époque, dans le choix et la validation des "hypothèses" de la psychologie intuitive ; on découvrirait, sans doute, à nouveau, plus d'un point commun entre l'homme de la rue et le savant, pour le plus grand profit de l'objectivité en psychologie.

dans les catalogues de tests, on trouve quelques tests de suggestibilité, par exemple le test d'Otis. "La suggestibilité ou disposition à accepter des suggestions est un trait de personnalité. La suggestion peut être engendrée par la parole ou par une situation. Elle crée une attitude systématique où la conduite de l'individu n'est plus déterminée par le contexte actuel, mais par la situation antérieure" (Fraisie, 1974, p. 273).

Constance de la réaction de l'individu à la suggestion

L'existence d'un facteur ou trait de suggestibilité, d'une dimension particulière au long de laquelle se distribuent les individus, rendrait effectivement compte des différences individuelles en matière de réaction à l'influence sociale. Mais cette hypothèse implique que les différences individuelles soient stables : quelles que soient les conditions de tâche ou de situation, un individu très suggestible devrait toujours être sensible à la suggestion, un individu peu suggestible devrait rarement et très peu se laisser influencer. Ainsi tous les phénomènes d'influence se ramèneraient simplement à des différences de personne.

La réaction à la suggestion est-elle constante ? Coffin (1941), dans une revue très complète, recense les études qui traitent de la suggestibilité individuelle et constate que quatre chercheurs (Aveling et Hargreaves,

1921 ; Binet, 1900 ; Otis, 1924 ; Pearce, 1902) penchent en faveur d'un facteur général de suggestibilité, mais que huit autres (Brown, 1916 ; Chojecki, 1911 ; Hull, 1929, 1930 ; Mc Geogh, 1925 ; Scott, 1910, 1916 ; Simmons, 1940 ; Stevick, 1932) ne découvrent, entre divers types de suggestibilité (1), que des corrélations faibles et même nulles. De sorte que, dans un certain nombre d'ouvrages généraux traitant de suggestibilité (Bird, 1939 ; Hull, 1933), de psychologie sociale (Murphy et Murphy, 1934) ou de psychopathologie (Dorcius et Shaffer, 1934), on se montre sceptique quant à l'existence d'un trait constant de suggestibilité. Ces recherches anciennes comportent donc un élément de réponse au problème posé : il n'existe pas de preuve indéniable, ni même d'accord, quant à la réalité d'une disposition à accepter les suggestions, qu'elles viennent d'autrui par l'intermédiaire de la parole ou de la situation antérieure, et qu'elles concernent le domaine des réponses motrices ou le domaine des réponses verbales.

Cependant, les réactions à la communication par autrui de sa réponse, si elles ne concordent pas nécessairement avec d'autres formes de suggestibilité, constituent peut-être un domaine restreint, mais homogène, dont pourrait rendre compte une disposition spécifique?(2).

(1) Les épreuves utilisées relèvent du domaine de la motricité, aussi bien que de la perception, de la suggestion "par la parole" aussi bien que de la suggestion "par la situation".

(2) Eysenck (1947 ; 1950) consacre une place importante ...

Si c'était le cas, on devrait observer une certaine stabilité de l'individu dans l'acceptation ou la non-acceptation de la réponse d'autrui. Un certain nombre de recherches, plus récentes, tentent de répondre à cette question. Au cours d'une même épreuve, comportant le même type de tâche et les mêmes caractéristiques de communication, la réaction de l'individu est-elle constante d'essai en essai ? Asch (1952) remarque que, pour l'ensemble des 7 essais d'influence et des 30 sujets expérimentaux, soumis un par un à la pression unanime de sept compères, la distribution des erreurs induites est largement étalée de 0 à 7, la majorité des sujets ne faisant qu'une erreur au plus et quelques sujets se conformant au groupe à tous les essais. Il conclut de ce résultat et de ses observations personnelles durant l'expérience, qu'un individu qui, au cours des premiers essais, prend une attitude d'indépendance, - ne pas suivre la majorité qui donne une réponse erronée -, ou une attitude de conformisme, - suivre la majorité -, maintient cette attitude jusqu'au bout. Tuddenham (1959), de son côté, observe une certaine constance d'essai en essai chez les sujets qui se situent

....à la suggestibilité dans son ouvrage sur les dimensions de la personnalité. Il montre que la suggestibilité n'est pas un trait simple et que les tests de suggestibilité correspondent en fait à deux, peut-être à trois facteurs principaux indépendants : une suggestibilité primaire idéomotrice, une suggestibilité secondaire qui affecte les sensations, la mémoire ou l'imagination, enfin une suggestibilité par le "prestige". Il conclut que la suggestibilité est en relation étroite avec le névrosisme.

aux deux extrêmes de la *distribution* des erreurs induites, - les "indépendants" et les "conformistes" - , mais non chez ceux qui se situent entre les extrêmes.

Quelques auteurs ont cherché à évaluer la fidélité des réactions à la réponse communiquée au cours d'une série d'essais, en calculant un coefficient de corrélation entre les deux parties de l'épreuve. Ainsi Blake, Helson et Mouton (1957) obtiennent une corrélation de .78 dans l'estimation du nombre de battements d'un métronome, de .87 dans des problèmes arithmétiques et de .68 dans l'expression des attitudes relatives à la paix et à la guerre. Nakamura (1958) calcule un coefficient de fidélité intra-tâche et trouve des valeurs plus élevées encore (.87 pour les hommes ; .80 pour les femmes), ainsi que Crutchfield (.90) qui conclut : "la marge des différences individuelles est étonnamment large ; elle couvre virtuellement tout l'éventail possible de notre mesure. A un extrême, plusieurs de nos sujets se montrent conformistes pour seulement un ou deux essais critiques ; à l'autre extrême, un sujet est influencé 17 fois sur 21 essais ... Les différences individuelles, parmi les 50 sujets adultes masculins, sont importantes, elles sont également fidèles ..." (Crutchfield, 1955, p. 194).

De ces quelques recherches, on pourrait conclure qu'au cours d'une même expérience impliquant, d'essai en essai, même type de tâche et même type de communication interpersonnelle, les individus sont constants dans

leurs réactions à la communication d'autrui, bien que d'essai en essai les caractéristiques du stimulus ou les éléments du problème changent quelque peu, de sorte que la tâche n'est pas répétitive au sens strict du terme. La question appelle cependant de nouvelles études, car quelques résultats montrent que la fidélité des réactions dans une même situation peut dépendre du type de problème ou de tâche. Ainsi Nakamura (1958) trouve que, si les sujets sont constants dans leur réaction lorsqu'il s'agit d'un problème objectif, ils ne le sont pas du tout lorsqu'il s'agit d'une question d'attitude. Goldberg (1954), contrairement aux recherches précédentes dans lesquelles la tâche est de type catégoriel et la réponse communiquée contraire à l'évidence, utilise une tâche à système de réponse continue dans laquelle la réponse exacte n'est pas évidente (1) : il n'observe aucune constance dans les réactions individuelles à la réponse communiquée, mais, au contraire, de grandes différences d'un essai à l'autre, c'est-à-dire de photo en photo. L'acceptation de la réponse d'autrui dépendrait donc de l'interaction entre réponse communiquée et stimulus à chaque essai.

Rien ne prouve, du reste, que la constance observée par certains auteurs soit l'indice d'un inva-

(1) Il s'agit, à l'aide d'une échelle, d'estimer l'intelligence d'après des photos.

riant se situant dans la personnalité des individus. Asch semble penser, comme d'autres chercheurs qui ont étudié les effets du mode public ou anonyme de la réponse, que le choix que fait l'individu, au cours des premiers essais, d'une réponse conformiste ou indépendante, l'engage vis-à-vis des personnes présentes et de lui-même et qu'il maintient ensuite cette attitude pour ne pas se déjuger et encourir le blâme éventuel d'être une "girouette". La constance individuelle dans l'indépendance comme dans le conformisme au cours d'une même séquence pourrait donc être l'effet de normes sociales implicites (Deutsch et Gerard, 1955).

Constance de l'individu en fonction de la tâche

La ^{forte} corrélation trouvée par Crutchfield (1955) entre les deux parties de son épreuve appelle quelques remarques : dans cette expérience, la nature des problèmes change d'essai en essai (1) ainsi que, pour certains types

- (1) Crutchfield utilise des questions très variées, problèmes de jugement perceptif, de vocabulaire, de mathématiques, d'informations générales, d'attitudes, de préférences personnelles, et même de jugements sur soi-même. Il constate que les problèmes faciles entraînent moins d'erreurs induites que les problèmes difficiles ou ambigus, et que certaines questions relatives à des préférences personnelles s'avèrent très résistantes aux changements. Il semble évident que dans ces conditions, une corrélation globale entre les deux parties des essais perd de sa signification.

de problèmes, la difficulté de la solution ou l'ambiguïté du stimulus à juger ; la fidélité apparue dans les réactions individuelles en face de la réponse des autres personnes encourage donc cet auteur à conclure à "une généralité considérable du comportement conformiste relativement à une large variété de matériels à juger" (p. 194). En effet, l'hypothèse selon laquelle il existe un trait de personnalité relativement à l'influence sociale, implique que le type de réaction se maintienne d'un type de tâche à un autre. Est-ce bien ce que l'on observe ?

Linton (1955) se pose la question à propos de trois types de problèmes : problèmes perceptifs, problèmes syllogistiques, problèmes d'attitudes : il n'observe aucune corrélation entre les réactions individuelles à la réponse communiquée d'une tâche à l'autre, contrairement à Blake, Helson et Mouton (1957) qui trouvent des corrélations significatives et souvent fortes entre deux types de tâches (.59, décompte du nombre de battements d'un métronome et attitudes ; .51, métronome et problèmes arithmétiques ; .38, attitudes et problèmes arithmétiques). L'incohérence de ces deux conclusions se réduit quelque peu si l'on précise que le choix des tâches objectives, à l'exclusion des problèmes d'attitudes, qui entrent dans la comparaison n'est pas le même d'une recherche à l'autre : dans les deux études, on utilise une tâche à réponses catégorielles

impliquant une réponse logiquement exacte (problèmes syllogistiques pour Linton, problèmes arithmétiques pour Blake et al.) ; mais le second terme de la comparaison est obtenu dans des tâches de nature différente : tâches à réponses continues, impliquant une réponse **approximative** (l'^{amplitude du} mouvement autocinétique chez Linton), tâche impliquant une réponse exacte (le comptage, et non l'estimation, des battements d'un métronome, chez Blake et al.). Or, nous avons montré qu'une tâche dans laquelle les réponses sont approximatives entraînent des phénomènes d'ajustement à la réponse communiquée, ajustement qui semble être très général, tandis qu'une tâche dans laquelle la réponse exacte est disponible entraîne un conflit avec la réponse fausse communiquée et des phénomènes de type tout ou rien, certains sujets rejetant la réponse communiquée et d'autres l'adoptant telle quelle. Ainsi, Blake, Helson et Mouton comparent des réactions de type tout ou rien, tandis que Linton compare une réaction d'ajustement et une réaction de choix.

De plus, la situation expérimentale, dans la recherche de Blake et al., est identique dans les trois séquences ; les sujets entendent la réponse unanime (et fausse) de leurs camarades. On peut se demander si la constance que manifestent leurs réactions n'est pas due à un même facteur de situation, le nombre et l'unanimité des réponses communiquées. Cette question est importante

pour décider de la plausibilité de l'hypothèse relative à l'existence d'un trait de suggestibilité, d'une disposition à accepter les suggestions verbales : la constance des réactions ne doit pas seulement se manifester de tâche en tâche, mais de situation en situation et en dépit des variations dans les conditions de renforcement, de communication, dans les caractéristiques des personnes présentes ou évoquées, dans les relations sociales existant entre l'individu et ces personnes, enfin, dans les caractéristiques des réponses communiquées. Goldberg (1954) donne un premier élément de réponse : il fait varier le nombre d'occasions où le sujet est exposé à une "norme" sociale différente de la sienne, la taille du groupe auquel la "norme" est attribuée et le degré de divergence entre l'estimation personnelle et la "norme". Les corrélations entre les changements induits d'une condition à l'autre sont très faibles (de $-.24$ à $.47$; médiane $.14$) ; l'auteur met donc en doute l'existence d'une tendance à se conformer qui serait identique d'une situation à l'autre.

En dépit des faiblesses méthodologiques qui ne permettent pas d'établir de façon nette et quantitative comment l'ampleur de l'influence subie varie en fonction de la tâche et de la situation, l'ensemble des études permet cependant de voir que ces facteurs sont pertinents, c'est-à-dire que les phénomènes varient

quand varient ces facteurs. Il est donc peu raisonnable, même sur la base encore fragile de ces résultats, de continuer à penser que les phénomènes d'influence puissent se ramener à un trait unique de personnalité.

INFLUENCE SOCIALE ET CARACTERISTIQUES DE L'INDIVIDU

Si la suggestibilité n'est pas un trait spécifique et isolable de la personnalité, on peut, néanmoins, penser que certains traits personnels déterminent en partie les réactions à la réponse d'autrui. Il faut, dans ce cas, réaliser des études de psychologie différentielle à partir des situations d'influence sociale. Deux méthodes ont été largement utilisées pour mettre en évidence les facteurs de personne : l'une consiste à sélectionner les sujets, à former des groupes différenciés selon une caractéristique que l'on suppose pertinente et à comparer leurs réactions dans une même situation d'influence ; l'autre consiste à soumettre des sujets, au départ non sélectionnés, à une influence sociale, à sélectionner ceux dont le comportement dans la situation d'influence est très différencié et à leur faire passer une série d'épreuves, de questionnaires et d'entretiens pour voir si la différence dans la réaction à l'influence s'accompagne de différences systématiques dans les caractéristiques personnelles.

Effet de l'âge et du sexe

La revue de Coffin (1941) centre les recherches déjà réalisées à cette époque autour de quatre thèmes : l'âge, le sexe, l'intelligence, les tendances psychopathologiques. Traitant de la suggestibilité sous toutes ses formes, il montre que les résultats sont loin d'être cohérents : - dix auteurs (1) concluent à un effet décroissant de l'âge, mais deux autres (2) ne constatent aucune liaison de cette sorte ; - dix auteurs (3) concluent à un effet du sexe, les femmes se montrant plus suggestibles que les hommes, mais plusieurs autres (4) trouvent, au contraire, que ce sont les hommes ; - l'intelligence corrèle négativement avec la tendance à la suggestibilité pour quatre auteurs (5), mais pour cinq autres (6), il n'y a pas de relation, ou une relation

- (1) dont Binet (1900), Gilbert (1894), Guidi (1908), Messerschmidt (1933), Reymert et Kohn (1940), Ross (1908), Sherman (1925), Small (1896), Simmons (1940).
- (2) Hurlock (1930), Young (1931).
- (3) dont Brown (1916), Bowden, Caldwell et West (1934), Heron (1927), Hull (1933), Lodge (1926), Mc Geogh (1925), Seashore (1895), Wegrocki (1934).
- (4) Aveling et Hargreaves (1921), Mangler (1934), Otis (1924). Certaines des recherches citées en (3) et (4) portent sur des enfants.
- (5) Mc Geogh (1925), Otis (1924), Simmons (1940), White (1930).
- (6) dont Hull (1933), Reymert et Kohn (1940), Young (1929).

faible (quelquefois positive) ; - mêmes résultats contradictoires si l'on observe des délinquants, des malades mentaux ou des personnes hypnotisables. Coffin en conclut qu'il n'est pas plus facile de dessiner un "portrait" de l'individu suggestible que d'isoler un trait général de suggestibilité ; suivant, en cela, quelques-uns des auteurs qu'il cite, il pense que la recherche et l'analyse des facteurs de situation et de tâche lui semblent plus fécondes pour comprendre les phénomènes en cause.

Si l'on restreint la question aux phénomènes d'influence qui sont induits par communication verbale, comme le font Blake et Mouton (1961), et spécialement à ceux qui se produisent à l'occasion d'un jugement et de la résolution de problèmes objectifs, le bilan des recherches plus récentes, bien que plus varié, n'est pas non plus totalement clair. Quelques études font apparaître un effet de l'âge : les enfants sont plus influençables que les adultes (Berenda, 1950 ; Luchins, 1944 ; Luchins et Luchins, 1955⁶). Aucune recherche systématique n'a cependant été entreprise pour mettre en évidence l'évolution avec l'âge. On peut se demander d'où vient la liaison de l'âge avec l'influence subie : met-elle en cause le développement intellectuel, - on verra, en effet, que la plupart des auteurs s'accordent à trouver une liaison négative entre intelligence et influence chez l'adulte ?

le niveau d'instruction, - Coffin montre que les enfants plus avancés en mathématiques se laissent moins induire en erreur lorsque la tâche comporte des problèmes mathématiques ? la maturation émotionnelle, - certaines études ont montré que les sujets anxieux étaient plus influençables ? la maturation personnelle, - on a mis en évidence un effet de la confiance en soi, de la maîtrise de soi, de la "force du moi" ? ou encore les relations sociales : le plus souvent, c'est à la réponse d'un adulte que l'enfant est confronté ; le "prestige" de l'adulte, comme le suggère Binet, les habitudes sociales de l'enfant dans un monde où son statut, et les normes qui le caractérisent, est très étroitement défini par rapport à celui des "grandes personnes", expliquent-ils la soumission de l'enfant à l'adulte ?

On peut faire les mêmes remarques à propos du sexe : Crutchfield (1955) constate que, dans une population d'étudiants, la note globale de conformisme, pour un ensemble de problèmes, est plus élevée chez les filles que chez les garçons, ce qui va dans le sens de la plupart des recherches récentes. D'où peut provenir que les femmes sont plus sensibles à l'avis des autres ? D'une plus grande anxiété latente, d'un manque de stabilité émotionnelle, d'un manque de confiance en soi, dont l'origine pourrait être d'ordre psychologique ? Mais les mêmes dispositions pourraient trouver leur source dans la culture et les habitudes sociales : comme pour l'enfant,

les normes qui s'attachent traditionnellement au statut et au rôle de la femme, impliqueraient soumission et dépendance. La condition féminine ne pourrait-elle pas engendrer un besoin d'affection et d'approbation qui rendrait les femmes plus attentives aux personnes, alors que les hommes sont plus orientés vers la tâche et les aspects objectifs des situations sociales ? De par leur condition sociale respective, la femme serait plus déterminée de l'extérieur, l'homme plus autonome (1).

On peut, en effet, inverser les termes de la comparaison et montrer que certaines femmes sont moins influençables que beaucoup d'hommes. Crutchfield (1955) observe, dans une situation où la réponse communiquée est unanimement fausse, les réactions d'un groupe de femmes et celles d'un groupe d'hommes, tous adultes et qui ont été soigneusement sélectionnés : la note moyenne de conformisme des femmes est plus faible que celle des hommes (2). Ce résultat est dû au fait, selon Crutchfield, que "tous les hommes sont engagés dans une profession qui

- (1) pour reprendre la distinction que fait Riesman (1964) entre individus "extra-déterminés" et individus "intro-déterminés".
- (2) Les différences individuelles sont cependant évidentes dans chaque groupe et aussi fortes dans un groupe que dans l'autre. On trouve, dans l'un comme dans l'autre, quelques individus qui ne se sont jamais ou presque jamais laissés influencer et quelques individus qui ont suivi constamment l'avis du groupe.

requiert de l'aptitude au commandement. L'âge moyen est de 34 ans. Les niveaux d'instruction sont hétérogènes, mais la plupart d'entre eux ont fait des études avancées (college)" (p. 192), mais que les femmes ont été beaucoup plus sélectionnées quant au niveau d'instruction et au statut socio-économique (1) : "les différences de niveau intellectuel pourraient, à elles seules, rendre suffisamment compte des différences de conformisme observées" (p. 196).

Effet de l'intelligence

L'intelligence, dans bien des recherches, corrèle négativement avec la tendance à accepter la réponse d'autrui (Berenda, 1950 ; Fisher, Rubinstein et Freeman, 1956 ; Nakamura, 1958). Crutchfield (1955) soumet les sujets, après l'expérience, à un certain nombre de tests psychométriques et d'inventaires de personnalité et calcule une corrélation entre le conformisme observé dans la situation d'influence et les diverses mesures fournies par l'examen post-expérimental. La corrélation entre conformisme et intelligence (2) est de $-.63$, la

- (1) "Ce sont des personnes actives dans les affaires publiques, elles pourraient être caractérisées comme étant relativement stables quant à leur personnalité et ne présentant aucun trouble psychopathologique.." (p. 192).
- (2) Le test utilisé mesure la "compétence intellectuelle", sans qu'il soit précisé de quel test il s'agit. La corrélation entre la note de conformisme et la note au test de Terman (Concept Mastery Test) est de $-.51$.

plus élevée de toute l'étude. Tuddenham (1959) qui procède de la même manière, constate que, de toutes les caractéristiques étudiées, c'est l'intelligence (-.69), la réussite intellectuelle et le niveau d'éducation (-.53) dont la corrélation (négative) avec la note de conformisme au groupe est la plus élevée (1). Comment l'intelligence peut-elle jouer sur les réactions à l'influence ? Il semble nécessaire de distinguer deux plans. Si l'on définit l'intelligence comme une capacité générale à résoudre des problèmes, il semble évident que les individus intelligents ont plus de chance de trouver la bonne réponse quand le problème est difficile : or l'on sait que les phénomènes d'influence s'observent surtout lorsque le sujet est incapable de trouver la bonne réponse. Mais, en second lieu, le fait d'être intelligent, c'est-à-dire de réussir souvent à trouver la solution des problèmes, développe chez l'individu une certaine idée de sa propre compétence et donc, une confiance en soi et des habitudes d'autonomie intellectuelle.

- (1) Quel que soit l'indice utilisé (quotient intellectuel, grades universitaires, échelles à réponses personnelles sur la réussite universitaire, test d'efficacité intellectuelle) les résultats vont dans le même sens. D'autres corrélations, toujours négatives, sont également remarquables : la tendance à l'introspection (-.56), la *capacité* d'abstraction (-.65), la fluidité verbale (-.41). On ne s'étonnera pas, compte tenu des résultats obtenus avec le niveau d'instruction, de constater que le niveau socio-économique corrèle également et négativement (-.48) avec la conduite conformiste dans la situation expérimentale d'influence.

Facteurs de personnalité

Il y a d'autres traits par lesquels se différencient les indépendants et les conformistes et Crutchfield est, sans doute, un de ceux qui ont poussé le plus loin l'examen systématique des différences qui apparaissent entre ~~les~~ ^{sujets} qui, dans la situation expérimentale d'influence, ont presque toujours suivi la réponse (fausse) de la majorité et ceux qui ne l'ont presque jamais fait.

La note de conformisme corrèle négativement avec un test qui mesure la "force du moi" (-.33), avec un test d'aptitude au commandement (-.30), et avec les échelles de l'inventaire de Gough (California Psychological Inventory) qui correspond~~ant~~^{ant} à des dimensions de tolérance, de participation sociale et de responsabilité (entre -.30 et -.41) ; ce dernier résultat est confirmé par les résultats obtenus avec l'échelle F qui mesure les tendances autoritaristes (+.39). Crutchfield en conclut que, comparé au "conformiste", "l'individu indépendant montre une plus grande efficacité intellectuelle, plus d'aptitude au commandement et plus de maturité dans les relations sociales, moins de sentiments d'infériorité, de rigidité dans le contrôle de soi, et d'attitudes autoritaristes" (1955, p. 194). De plus, un examen clinique approfondi de chaque sujet a été réalisé

par l'équipe des psychologues attachés au Laboratoire de recherche (1) en l'absence de toute information sur les résultats observés dans la situation expérimentale : le "portrait" diffère nettement selon qu'il s'agit d'un sujet indépendant ou d'un sujet conformiste (2).

Enfin, les réponses à divers inventaires de personnalité font apparaître un contraste marqué dans la manière dont les sujets indépendants et conformistes se perçoivent et se décrivent eux-mêmes : alors que les

(1) Il s'agit de l'Institute of Personality Assessment and Research de Berkeley (University of California).

(2) Les expressions qui reviennent le plus souvent dans la description des indépendants sont les suivantes : "c'est un chef (leader) efficace. Il a de l'ascendant sur les autres dans les relations sociales. Il est persuasif, tend à gagner les autres à son point de vue. On se tourne souvent vers lui pour lui demander conseil et réconfort. Il est efficace, capable, apte à mobiliser ses ressources facilement et efficacement. Il est actif. Il est expressif et expansif. Il recherche et goûte les sensations esthétiques et les plaisirs sensuels. Il est naturel, sans prétention et spontané. Il a confiance en lui, il est indépendant dans ses jugements, il pense par lui-même" (p. 194).

Par contre, un conformiste fait l'objet des jugements suivants : "Vis-à-vis de l'autorité, il est soumis, obéissant, prêt à tout accepter. Il se conforme à ce qui est prescrit. Il a un éventail d'intérêts étroits. Il sur-contrôle ses impulsions, il est inhibé et retardé sans nécessité ou refuse ce qui lui ferait plaisir. Il est incapable de prendre des décisions sans délai ni hésitation. Il se trouble, perd ses moyens et se comporte de façon inadaptée sous l'effet d'un stress. Il manque de lucidité quant à ses propres motivations et conduites. Il est suggestible, très sensible aux jugements de valeur des autres personnes plutôt qu'aux siens" (Crutchfield, 1955, p. 194).

indépendants manifestent une certaine liberté vis-à-vis des règles, une attirance pour les idées et les expériences nouvelles, une tendance à s'affirmer et à se respecter eux-mêmes, les conformistes se déclarent en faveur du respect des lois et de la morale, réclament la stricte application des sanctions, se montrent conventionnels en matière de valeurs et de mœurs, témoignent d'un grand besoin de clarté, de symétrie, de certitude ; enfin, ils ressentent souvent une anxiété latente, se sentent troublés, rejetés, sans confiance dans les relations sociales. Ainsi de l'ensemble des informations fournies par les tests, les inventaires de personnalité et l'examen clinique, se dégagent des portraits point par point antithétiques, mais tous deux cohérents, de ceux dont le comportement, dans la situation expérimentale d'influence, est apparu très tranché.

Nous avons choisi de faire une place importante à l'étude de Crutchfield parce qu'elle présente l'avantage d'avoir été réalisée sur un nombre important de sujets, qui tous ont été observés dans la même situation expérimentale et soumis à un même examen psychologique approfondi. Cet essai systématique offre plus de garanties qu'un bilan de recherches nombreuses, mais qui ne partent pas d'une situation expérimentale identique et qui utilisent des épreuves très variées. La plupart des études, du reste, confirment les conclusions de Crutchfield :

- les individus qui se montrent sensibles à l'influence

dans une situation *sociale* apparaissent plus soumis d'après divers tests d'ascendance-soumission (Beloff, 1958 ; Berenda, 1950 ; Kelman, 1950 ; Mouton, Blake et Olmstead, 1956) ; - ils ont moins confiance en eux-mêmes (Kelman, 1950), sont "intro-punitifs" (Hoffman, 1957), tendus (Kelman, 1950), anxieux (Beloff, 1958 ; Hoffman, 1957 ; Tuddenham, 1959) et n'ont qu'une médiocre idée d'eux-mêmes (1) (Cohen, 1964 ; Schroder et Hunt, 1958) ; - ils manifestent, en outre, des tendances autoritaristes (Beloff, 1958 ; Hardy, 1957 ; Wells, Weinert et Rubel, 1956), avec les caractéristiques qui les accompagnent, rigidité, intolérance et soumission à l'autorité. Les résultats très complets de Tuddenham (1959) vont également dans le même sens.

D'autres chercheurs mettent en évidence une différence entre sujets conformistes et sujets indépendants dans les dispositions motivationnelles : plus grand besoin de réussite chez les indépendants (Krebs, 1958 ; Samelson, 1957 ; Tuddenham, 1959), plus grand besoin d'approbation sociale (2) chez les conformistes (Moeller et Applezweig, 1957 ; Schroder et Hunt, 1958 ; Tuddenham, 1959). Ces besoins remonteraient à l'enfance et aux méthodes

 (1) Dans les ouvrages américains, on traite de cette caractéristique sous le terme de self-esteem.

(2) Les besoins de réussite et d'approbation sont en général mis en évidence à l'aide du TAT.

éducatives des parents ; ils se traduisent par une orientation particulière et une attention privilégiée à certains aspects des situations sociales, la tâche ou le contenu des messages pour les uns, les personnes ou sources du message pour les autres (Hovland et Janis, 1959).

On peut, enfin, se demander si la réaction à la communication d'autrui dans une situation d'influence, relativement complexe et souvent conflictuelle, ne serait pas la manifestation d'une tendance plus générale de dépendance vis-à-vis du champ qui apparaîtrait tout aussi bien dans des situations non-sociales et dont l'influence sociale ne serait qu'un cas particulier. Un certain nombre d'auteurs ont ainsi cherché s'il existait une liaison entre réaction à l'influence et dépendance du champ perceptif. Linton (1955) met des sujets dans une situation d'influence et les soumet ensuite à divers tests perceptifs (figures de Gottschalt ; chambre d'Ames) : les corrélations, bien que faibles, indiquent qu'il pourrait être utile de chercher dans ce sens, ainsi que le font Jackson (1958), Jakubczak et Walters (1959) et Rosner (1957).

Dans la même perspective, le type de réaction à l'influence sociale pourrait être le reflet de la manière caractéristique dont l'individu "observe et traite le monde qui est autour de lui" (Cohen, 1964) et qui se manifesterait dans toutes les activités psychologiques,

perception, mémoire, représentations, etc... Cohen utilise le terme de "style cognitif" ; non seulement les individus diffèreraient systématiquement et de façon stable, dans le besoin "de donner signification, organisation, intégration et rationalité au monde vécu", mais encore dans la manière dont ils satisfont ce besoin : les uns seraient des "accenteurs" (sharpen) qui font attention aux détails pour y chercher des indices qui permettent de sortir de l'ambiguïté, les autres des "niveleurs" (leveler) qui ont tendance à simplifier, à ramener le divers à de larges catégories, pour se défendre contre l'ambiguïté. Kelman et Cohler (1959) observent que, dans le domaine des attitudes, un message qui va à l'encontre de la position tenue par l'individu, est traité différemment par les "accenteurs" et les "niveleurs". Selon Cohen, ces tendances caractéristiques correspon~~da~~ient à des dispositions motivationnelles différentes : besoin d'information pour les uns, besoin de statut pour les autres, qui, dans les situations d'influence, amèneraient les uns à prendre autrui comme source d'information sur le monde, et les autres, à accepter l'influence parce qu'elle leur permet d'améliorer ou de maintenir avec autrui des relations gratifiantes. On retrouve ici la distinction proposée par Deutsch et Gerard (1955) entre influence informative et influence normative. En dépit du détour par le "style cognitif",

il s'agit toujours de la même opposition entre un besoin de réussite qui oriente vers la tâche, le contenu du message et son utilité pour la tâche, et un besoin d'approbation ou d'affiliation qui oriente vers les personnes, la source du message et l'utilité de celle-ci pour l'individu concerné.

Différences individuelles et situation de conflit

On ne peut manquer d'être frappé par la cohérence des "portraits" que tracent des études comme celles de Crutchfield (1955) et de Tuddenham (1959), des sujets qui se comportent de façon indépendante ou conformiste dans une situation d'influence sociale. Et si la suggestibilité peut encore être difficilement prise pour un trait de personnalité spécifique et isolable, l'"influencabilité" ne pourrait-elle au moins résulter d'un ensemble de caractéristiques personnelles définies de telle sorte que sachant qu'un individu possède ces caractéristiques, on puisse prédire sa réaction dans les situations sociales ? Il faut remarquer cependant combien la typologie qui se dégage de ces études va dans le sens des idées communes, des normes sociales, des anciennes théories du XIX^{ème} siècle, qui toutes valorisent l'indépendance d'esprit et impliquent que le conformiste qui se laisse influencer ne jouit pas de toutes ses facultés critiques. Les psychologues auraient-ils une fois de plus, comme le leur

reproche Festinger, vérifié des évidences ? Une telle cohérence dans les résultats et une telle ressemblance avec les a priori de la psychologie intuitive doit rendre circonspect.

A ces préoccupations, l'examen critique des recherches précédentes apporte quelques éléments de réponse. Contrairement à certains auteurs (Coffin, 1941 ; Graham, 1962) qui dénoncent la faiblesse et l'hétérogénéité des instruments de mesure ou le simplisme des classifications utilisées, nous pensons que ce qu'il faut mettre en cause, c'est beaucoup plus la nature et les caractéristiques de la situation expérimentale qui a servi à différencier les sujets en "indépendants" et en "conformistes". A quelques très rares exceptions près, les auteurs ont utilisé une tâche à réponses catégorielles dans laquelle le sujet ne peut choisir qu'entre un nombre limité, - souvent réduit à deux ou trois -, de réponses, qui impliquait une réponse exacte presque toujours évidente et à propos de laquelle le sujet est confronté à la réponse unanime d'un certain nombre de personnes, réponse qui est, dans presque tous les cas, fausse et contraire à l'évidence. Pour réaliser de telles conditions, les expérimentateurs ont été amenés à utiliser des compères ou un truquage dans les communications. Une telle situation n'est pas dépourvue de vraisemblance, elle simule certes quelques occasions de la vie quotidienne, mais

ces occasions sont rares, de sorte qu'il est difficile de penser que les résultats obtenus dans des conditions si peu représentatives, soient généralisables. Ainsi le truquage, souvent nécessaire à l'opérationnalisation des variables, peut *affaiblir* la portée des résultats observés. En second lieu, l'utilisation d'une tâche catégorielle mène à des phénomènes de type tout-ou-rien, le sujet n'ayant le choix, surtout quand le nombre de réponses possibles est très limité, qu'entre maintenir sa réponse initiale ou adopter la réponse communiquée. De plus, comme la réponse communiquée est le plus souvent fausse et contraire à l'évidence, le sujet se trouve en situation de conflit entre deux réponses incompatibles, toutes deux relativement fortes. Or les recherches expérimentales ont toujours montré que dans les situations de conflit apparaissent de grandes différences individuelles et que les facteurs personnels sont particulièrement déterminants. Enfin, la manipulation expérimentale est telle que le conformisme à la réponse d'autrui se fait au détriment de la réussite individuelle dans la tâche. Il n'est donc pas surprenant qu'il se dégage une certaine cohérence des résultats des recherches précédentes, puisqu'elle est due à une conception identique et extrême des situations d'influence, ni que l'on observe des différences individuelles tranchées puisqu'il s'agit de situations de conflit, ni que l'on constate que les

sujets se dichotomisent puisqu'il s'agit de phénomènes de type tout ou rien, ni enfin que l'on découvre que les conformistes sont des êtres faibles, incertains, soucieux d'apparence et de confort social, puisque la situation d'influence est une épreuve de résistance à la pression sociale.

Il est utile de rappeler enfin que dans une telle situation, les notes de conformisme, c'est-à-dire la fréquence avec laquelle un sujet adopte la réponse du groupe, se distribuent tout au long de l'échelle des valeurs possibles, ^{mais que} la tendance centrale de la distribution se situe du côté des valeurs faibles, et même très faibles, et donc, vers le pôle de l'indépendance. Ainsi la tendance de la majorité des individus, dans une situation de ce type, est de rester conforme à l'évidence, en dépit de l'unanimité des réponses qui leur sont communiquées, de sorte qu'il n'est sans doute pas étonnant de trouver que les conformistes se différencient nettement quant à leurs caractéristiques personnelles : il s'agit toujours d'un groupe relativement petit de sujets (2).

- (1) Par exemple, dans l'expérience d'Asch (1952, p. 458), l'échelle des notes va de 0 à 7 : on constate que sur 31 sujets, 19 obtiennent des notes entre 0 et 2 et 4 des notes entre 5 et 7. Dans l'étude de Crutchfield (1955), l'échelle va de 0 à 21, la médiane est d'environ 6.
- (2) Dans les revues critiques, on passe trop souvent sous silence le fait que les réponses conformistes sont peu fréquentes relativement aux réponses indépendantes...

Il est risqué de conclure à une typologie des individus en matière d'influence sociale, sur la base de ce que l'on peut observer dans une situation complexe et relativement mal analysée. Il est intéressant de souligner que, si l'on modifie un aspect de la situation, la dichotomisation des sujets tend à disparaître et les corrélations à s'affaiblir jusqu'à l'insignifiance. Quand Tuddenham, Mac Bride et Zahn (1957) proposent dix réponses à choix, au lieu des trois de l'expérience princeps d'Asch, les réponses de compromis, intermédiaires entre la réponse exacte et la réponse unanime communiquée deviennent la règle générale : rares sont donc les sujets indépendants et les sujets conformistes ; seuls ils sont constants dans leurs réactions à l'influence. Kelman (1950) montre que l'ascendance, la confiance en soi et l'absence

.... Ainsi rappelons que dans l'expérience d'Asch, les proportions sont respectivement de 33 % d'erreurs induites par la réponse fausse de la majorité, et de 67 % de réponses exactes, non influencées. Les auteurs eux-mêmes ont toujours été plus frappés par le changement de proportion des erreurs sous l'effet de la communication d'une réponse erronée que par les proportions relatives des réponses exactes et des erreurs après communication. Ainsi, Moscovici (Moscovici et al., 1969) insiste sur le fait que la fréquence de la réponse vert à des plages bleues, passe de 0,25 à 8,5 % sous l'effet des compères, ce qui est évidemment frappant, mais l'on peut trouver tout aussi intéressant que les réponses bleu, en dépit des compères, restent les plus fréquentes (91 %). Il suffit d'une orientation théorique différente pour qu'une étude des effets de la pression sociale soit interprétée comme une preuve de la résistance à cette pression.

de tension nerveuse corrèlent négativement avec la tendance à accepter la réponse du compère ; mais si on renforce les jugements au cours d'une préexpérience, les corrélations deviennent positives. Enfin, Mouton, Blake et Olmstead (1956) sélectionnent les sujets sur la base du test d'ascendance-soumission d'Allport et constatent que les "soumis" acceptent plus souvent la réponse communiquée que les "ascendants" quand la réponse R_2 reste anonyme ; mais il n'y a plus aucune différence entre les deux groupes quand la réponse R_2 n'est plus anonyme, les ascendants eux-mêmes ayant alors tendance à se conformer à la réponse communiquée.

L'ensemble des études consacrées aux conditions de tâche et de situation montre, du reste, combien la réaction individuelle dans une situation d'influence est complexe et comment elle varie en fonction de la présence, de la qualité ou du niveau de nombreux facteurs. Il ne faut sans doute pas chercher plus loin d'où provient la variabilité interindividuelle des réactions : elle est due à la complexité même des situations d'influence sociale ; la réaction d'un individu peut différer de celle d'un autre en raison du poids ou de la signification qu'il attribue aux différents éléments de la situation. Pour apprécier le rôle exact des dispositions et tendances personnelles, il faut préalablement progresser dans l'analyse systématique des situations. La comparaison des études actuellement disponibles amène déjà à préférer

une typologie des situations à une typologie des individus : les résultats observés selon qu'il s'agit d'une tâche à réponses continues ou d'une tâche à réponses catégorielles montrent assez nettement quel critère de différenciation il faudrait retenir. Ainsi, avec une tâche à réponses continues qui entraîne une réponse approximative, on voit que la grande majorité des sujets changent de réponse après avoir pris connaissance de la réponse d'autres personnes, alors qu'une majorité ne change pas quand il s'agit d'une tâche à réponses catégorielles pour laquelle une réponse exacte peut facilement être donnée ; de plus, les différences individuelles qui subsistent dans l'ampleur du changement ne présentent pas le caractère dichotomique qu'elles affectent dans les cas où un conflit est créé entre l'évidence et la réponse des autres personnes ; enfin on peut réduire les différences individuelles dans une situation où la tâche est de type continu en tenant compte de la variabilité des jugements avant communication, puisque l'ampleur du changement individuel dépend de la distance entre réponse initiale et réponse communiquée, et en contrôlant la fréquence de certaines réponses dans l'échantillon communiqué et la dispersion de celui-ci.

Les différences individuelles n'ont sans doute pas la même signification quand changent la nature et les caractéristiques de la tâche. Et si, dans l'incertitude,

il est adaptatif de tenir compte des informations nouvelles que fournissent les réponses d'autrui, et ce, d'autant plus que, puisque les réponses s'ordonnent sur un continuum, l'individu peut moduler son propre jugement par rapport à celui d'autrui, on peut comprendre pourquoi tous les sujets ont tendance à le faire, alors que seuls, les sujets fragiles changent d'avis quand la conformité à autrui ne s'impose que pour des raisons purement sociales. Il est même peut-être possible de faire l'hypothèse que dans l'incertitude, ce sont les sujets les plus intelligents et les plus solides qui tiennent compte, le plus et le mieux, de la réponse communiquée.

Le rôle de l'anxiété

Parmi les facteurs de personne qui sensibilisent l'individu à la réponse communiquée, spécialement dans les situations de conflit où réponse personnelle et réponse d'autrui sont incompatibles, on trouve souvent mentionnées des caractéristiques qui sont relatives au manque d'assurance, à l'absence de confiance en soi, à l'anxiété chronique, à l'instabilité émotionnelle. Si ces dispositions stables prédisposent l'individu à adopter la réponse d'autrui, on peut se demander si des états internes temporaires, induits par les circonstances présentes, ont le même effet. La réponse semble aller de soi en ce qui

concerne le manque d'assurance et l'absence de confiance en soi, puisque, nous l'avons vu (1), les caractéristiques de la tâche présente peuvent mettre les sujets en état d'incertitude, ce qui entraîne une sensibilité différentielle à la réponse d'autrui, de même que la présence ou l'absence de renforcement dans le présent ou le passé immédiat. On peut également rapprocher les résultats concernant les besoins chroniques de réussite ou d'affiliation de certains individus, de ceux des recherches expérimentales dans lesquelles on a cherché à induire une motivation ou une orientation particulières (Deutsch et Gerard, 1955 ; Thibaut et Strickland, 1956). Qu'en est-il d'une anxiété induite par rapport à l'anxiété chronique qui semble caractériser les sujets conformistes ?

Un certain nombre de recherches permettent de penser qu'un état temporaire d'anxiété sensibilise les individus à l'influence. Walters, Marshall et Shooter (1960) montrent que des sujets très anxieux se rapprochent davantage des estimations que fait l'expérimentateur du mouvement autocinétique. Staples et Walters (1961) menacent certains sujets d'un choc électrique s'ils font des erreurs; ceux-ci se conforment plus aux suggestions de l'expérimentateur concernant la grandeur du déplacement autocinétique que des sujets non-menacés. Comme l'effet produit est en liaison avec le rang dans la famille, on peut rapprocher ce résultat de ceux mis en évidence par

(1) chapitres 2 et 3.

Schachter (1959) qui montre que la relation entre anxiété et désir de compagnie, ou d'affiliation, est surtout *manifeste* pour les sujets qui ont été enfants uniques ou premiers-nés. Dans l'étude de Staples et Walters, la menace est en liaison avec l'échec dans la tâche. L'anxiété, liée à l'anticipation d'une punition. Ce n'est pas le cas dans la recherche de Darley (1966) où le choc électrique dont sont menacés certains sujets n'a aucun caractère instrumental : il est sans liaison avec la réussite ou l'échec dans la tâche qui consiste à estimer le monde de battements d'un métronome (1). Les résultats montrent qu'anxiété et conformité sont liées : la fréquence d'acceptation de la réponse (fausse) communiquée est, en moyenne, de 8,4 (sur 12 essais) chez les sujets anxieux, contre 2,2 chez les sujets non-anxieux. De plus, le fait de se trouver en présence de partenaires dont on sait qu'ils sont également menacés et anxieux a un effet sur la conformité, puisque la fréquence d'acceptation de la réponse communiquée est de 8,4 lorsqu'il s'agit de la réponse de partenaires anxieux,

- (1) L'annonce que l'on va peut-être recevoir un choc électrique est bien anxiogène : les sujets estiment, à l'aide d'une échelle en 7 points, leur état d'appréhension; les estimations sont de l'ordre de 4,5 et 4,8 pour les sujets "menacés", de 1,4 et 1,3 pour les sujets "non menacés". La situation d'influence sociale comporte une simulation de groupe : chaque sujet entend les réponses (fausses) de plusieurs partenaires (fictifs).

et de 5,7 lorsqu'il s'agit de la réponse de partenaires non-anxieux. Darley en conclut que l'anxiété a un double effet sur l'influence subie : un effet direct puisque les sujets anxieux sont plus influencés, et un effet indirect, dû à la liaison entre anxiété et désir d'affiliation puisque les sujets anxieux se conforment davantage aux réponses de partenaires qui sont traités comme eux. Dans une recherche complémentaire, Darley écarte l'hypothèse de la distraction due à l'anxiété et se rallie à l'interprétation de Jakubczak et Walters (1959) : la conformité serait un comportement de dépendance ; toute augmentation de l'anxiété entraîne une augmentation des réactions acquises à l'anxiété, et donc des réponses de dépendance.

Si l'anxiété peut sensibiliser l'individu à la réponse des autres personnes, on comprend alors pourquoi certains facteurs de tâche ou de situation peuvent avoir un effet sur l'influence subie. Ainsi la menace de l'échec dans le cas de tâches difficiles ou insolubles ; ou encore la menace d'être rejeté du groupe ou celle de la rupture d'une relation d'amitié (1). La peur d'être ridicule, d'être différent, d'être seul de son avis pourrait jouer dans le même sens. Le simple désaccord avec autrui peut du reste induire une tension émotionnelle, ainsi que le montre une étude d'Hoffman (1957) qui enre-

(1) cf. chapitre 5.

gistre les réactions psychogalvaniques de ses sujets : en cas de désaccord, elles sont plus marquées qu'en cas d'accord. La réaction à la réponse d'autrui qui se manifeste dans la réponse finale d'une situation d'influence sociale serait ainsi en partie déterminée par l'état interne du sujet, qui préexiste à la communication sociale ou qui est engendré par elle.

°
° °

A la question de savoir si certaines personnes sont plus influençables que d'autres, on ne peut répondre que par l'affirmative : les différences interindividuelles que l'on constate dans les résultats expérimentaux recourent les observations sauvages que chacun peut faire autour de lui. Faut-il encore se demander ce que signifie le mot "plus" et se garder d'une psychologie intuitive qui a tendance à attribuer sans discernement une qualité unique, sur la base de conduites observées, mais non analysées. Les valeurs sociales qui s'attachent au mot "influénçable" sont si négatives qu'on peut manquer de voir que, dans certaines circonstances et pour des raisons qui ne relèvent pas de l'opportunisme, il est bon et utile de l'être.

Si le "plus" de "plus influençable" signifie que l'on peut classer les individus sur une dimension unique et spécifique (ce qui est implicite dans la psycho-

logie intuitive), alors la réponse que nous apportent les recherches expérimentales est relativement nette : il ne semble pas possible de trouver, dans les réactions individuelles aux situations d'influence, suffisamment de constance, de "fidélité" d'une tâche à une autre et d'une situation à l'autre, pour garder une telle hypothèse de recherche. L'ensemble des études consacrées à l'influence sociale montre, du reste, que les réactions dépendent d'un trop grand nombre de facteurs pour être ramenés à un seul, un trait unique et isolable de personnalité.

Si le "plus" de "plus influençables" veut dire que certains individus sont plus souvent que d'autres, entraînés à suivre les avis d'autres personnes, alors les études expérimentales nous apportent des réponses nuancées. Un certain nombre de résultats sont concordants quant aux caractéristiques qui sont associées à des conduites "conformistes" ou "indépendantes" observées dans les situations d'influence. L'âge, le sexe, le niveau d'instruction, le niveau socio-économique sont, parmi les caractéristiques biographiques, des facteurs pertinents ; de même que, parmi les caractéristiques psychologiques, l'intelligence, l'autonomie ou la dépendance, la flexibilité ou la rigidité, l'assurance ou l'anxiété. L'effet de ces caractéristiques stables est d'autant plus convaincant que l'on peut, dans certains cas, produire des effets compa-

rables en induisant expérimentalement des dispositions temporaires, ou états internes, de même nature.

Mais il faut se garder, sur la base de ces résultats, de prendre pour acquise une typologie qui n'apparaît, en fait, que dans des conditions particulières et extrêmes, ^{dans} des situations d'influence sociale qui sont centrées autour d'un problème auquel s'attache un système de réponses discrètes entre lesquelles il faut choisir, et qui impliquent un conflit entre la réponse évidente que l'individu peut trouver et la réponse unanime, mais contraire à l'évidence, des autres personnes. Les "conformistes", dans de telles situations sont, en fait, assez rares et les "indépendants", la grande majorité. Dès qu'intervient une modification dans les éléments de la situation, nombre de réponses possibles, non-unanimité par exemple, on ne retrouve plus de dichotomie tranchée dans les réactions. Dans les conditions d'incertitude, par contre, le caractère général de l'acceptation de la réponse communiquée rend caduque toute différenciation entre les individus sur la base de facteurs personnels. Et ce, d'autant plus que le système de réponse de la tâche permet de moduler la réponse finale en fonction des caractéristiques de la réponse d'autrui.

Ainsi les conditions de tâche et de situation semblent jouer un rôle plus net et plus constant que les facteurs purement personnels. La conclusion à tirer

pourrait être : certains individus, parce qu'ils sont ^{peu instruits,} ~~peu~~ intelligents, peu assurés, peu confiants, ont toujours tendance à être influencés, quelles que soient les circonstances ; mais d'autres, parce qu'ils sont intelligents, assurés, confiants, ne se laissent pas influencer dans certaines circonstances, mais, par contre, lorsque cela leur paraît utile et nécessaire relativement au problème posé, tiennent compte de la réponse des autres.

L'INFLUENCE SOCIALE :

UNE CONDUITE DANS UNE SITUATION TOTALE

Interaction entre personnes et interaction entre facteurs

Les phénomènes d'influence sont toujours induits par la communication que fait autrui de son point de vue sur les choses : toute situation d'influence sociale implique une communication et le message d'autrui est l'élément central, déterminant, de ce type particulier d'interaction sociale. Mais l'on risque de se tromper si l'on affirme qu'un individu a été influencé, en s'appuyant sur le seul constat de la proximité ou de l'identité de son point de vue avec celui exprimé par autrui ; faut-il encore prouver qu'il y a eu changement réel et pour cela, comparer la réponse de l'individu avant et après communication : seule l'étude expérimentale est capable d'apporter cette preuve. Chacun sait bien, en outre, que toute communication n'entraîne pas automatiquement l'adhésion de celui qui reçoit le message : seule une analyse expérimentale permet de préciser dans quelles conditions et dans quelle mesure, l'adhésion se produit et se maintient.

L'ampleur et la diversité des efforts qui ont été faits pour mettre "la nature à la question" (Cl. Bernard) et faire apparaître "à volonté" des phénomènes d'influence dans des conditions bien contrôlées, montrent, en première analyse, que les conceptions anciennes doivent être révisées : la vieille notion de suggestion, et son avatar plus moderne, l'influence sociale, ne correspond pas à une classe homogène de conduites observables, ni à une explication simple de ces conduites. La description systématique à laquelle mène l'ensemble des recherches expérimentales montre qu'il existe des modalités différentes dans les réactions à la communication par autrui de ses points de vue et que ces réactions sont sous la dépendance d'un grand nombre de facteurs.

On pourrait objecter que la diversité des phénomènes et la multiplicité de leurs déterminants ne sont que le reflet de l'éparpillement des études, du manque de stratégie d'ensemble, des faiblesses méthodologiques, et de l'impossibilité qui en résulte, de comparer directement les différents résultats, a fortiori de les hiérarchiser et de les intégrer dans une perspective unitaire. Il est vrai, comme le remarque Helson (1964), que les facteurs d'influence n'ont que rarement été l'objet de variations quantitatives systématiques, de sorte qu'on peut difficilement mettre en évidence des relations fonctionnelles, des lois, entre facteurs et phénomènes ;

les difficultés rencontrées dans la quantification de la variable dépendante, l'influence subie, selon les types de tâche, vont dans le même sens. Par manque de contrôle, il est non moins vrai (Blake et Mouton, 1961) que l'on ne peut même pas dire que "toutes conditions étant égales par ailleurs ... un facteur a plus d'effet qu'un autre" parce que les conditions ne sont jamais "égales" d'une recherche à une autre : le facteur de variation manipulé s'inscrit dans une situation où les autres facteurs interviennent conjointement. Or l'interaction entre facteurs n'a jamais été systématiquement étudiée : la comparaison des résultats et leur généralisation est de ce fait difficile. Enfin, les recherches entreprises jusqu'à ce jour manquent de représentativité, au sens où Brunswik (1956) utilise ce concept : on a restreint, le plus souvent, l'étude aux effets d'une unique réponse communiquée, sans se préoccuper suffisamment des caractéristiques de distribution des réponses d'autrui, aux effets d'interaction sans réciprocité et aux situations de conflit qui sont des cas extrêmes et relativement rares. Comme le notent Helson (1964) et Allen (1965), la plupart des travaux ont servi à illustrer une idée a priori du conformisme, en créant des situations où l'acceptation de la réponse d'autrui ne peut mener qu'à un échec pour l'individu et pour le groupe ; il est donc imprudent de généraliser les conclusions à l'ensemble des conduites sociales.

Un bilan des recherches apporte sans doute plus de lumière sur les impératifs d'un programme d'études futur que sur les phénomènes eux-mêmes. Mais sans attendre que soit conçu et réalisé ce programme systématique, sans doute improbable à court terme, on peut considérer que l'ensemble des recherches déjà réalisées constitue une exploration valable de l'influence sociale et qu'on peut tenter d'en tirer quelques informations sur les phénomènes en cause. L'exploration permet de distinguer les facteurs pertinents et de recenser les questions à poser : si coûteux qu'ait été jusqu'à maintenant le mode d'approche anarchique, et pourtant souvent sectaire, des phénomènes d'influence, il a l'avantage de révéler la complexité du problème et de récuser d'avance toute explication simpliste.

La communication, par une personne ou un groupe, de ses points de vue, entraîne chez l'individu qui reçoit cette communication, des réactions différenciées qui se traduisent dans ses options personnelles ; mais ces réactions dépendent, quant à leur déclenchement, leur nature et leur ampleur, de l'ensemble des éléments d'une situation donnée, c'est-à-dire du problème posé, du mode de communication des réponses, de l'état interne et des dispositions permanentes de l'individu, des qualités propres à la personne ou au groupe qui envoie le message et des relations qu'entretient, de façon stable ou temporaire, cette personne ou ce groupe avec l'individu concerné. Il faut donc considérer que la conduite d'un individu dans une

situation d'influence est le résultat d'une réaction complexe à une situation totale, pour reprendre l'expression de Lewin. Un seul facteur, ou une seule famille de facteurs, ne peut rendre compte, à lui seul, des réactions individuelles : non seulement une situation d'influence est un cas d'interaction entre personnes, mais encore un cas d'interaction entre facteurs.

Importance des facteurs de tâche

Ceci ne signifie nullement que tous les facteurs sont aussi importants les uns que les autres. Sans préjuger des conclusions d'études futures portant sur les interactions entre facteurs et permettant de préciser le poids de chacun dans la détermination des conduites individuelles, on peut déjà montrer que les facteurs de tâche jouent un rôle central.

Nous avons montré (1) qu'il existait une liaison entre tâche et modalités de phénomènes : les tâches à réponses continues, - les tâches perceptives d'estimation, par exemple -, entraînent des phénomènes continus d'ajustement à la réponse d'autrui par modification, le plus souvent dans le sens d'une réduction, de la distance entre réponse individuelle et réponse d'autrui, tandis que les tâches à réponses catégorielles, - tâches perceptives d'identification et de comparaison, problèmes de connais-

(1) chapitre 2.

sance et de raisonnement -, entraînent plutôt des phénomènes catégoriels de choix entre réponse personnelle et réponse communiquée, c'est-à-dire entre ce qu'on a l'^{plus}habitude d'appeler indépendance et conformisme. Il s'agit là d'une distinction forte que l'on retrouve constamment dans l'ensemble des études, mais qui peut être dépassée par un aménagement du système de réponses proposé au sujet pour les tâches catégorielles : augmentation du nombre de réponses possibles, utilisation d'une échelle de réponses, introduction de variations continues dans les réponses.

En second lieu, l'étude des caractéristiques du stimulus dans les tâches perceptives et du niveau de difficulté des problèmes de connaissance et de raisonnement (1), a montré que la tâche avait un rôle déterminant dans l'occurrence et l'ampleur des phénomènes : les individus tendent à prendre en compte la réponse communiquée quand les informations qui proviennent des données extérieures sont insuffisantes pour prendre une décision, quand la réponse exacte ne figure pas dans leur répertoire, ou encore quand ils sont incapables de procéder aux opérations que nécessite la question posée. Il y a donc un lien entre incertitude de l'individu relativement à la tâche et effet de la réponse communiquée.

(1) chapitre 3.

Mais la tâche est également en interaction avec les facteurs de situation. Tout d'abord c'est la tâche qui est en cause dans les effets du renforcement des réponses (1) : la confirmation ou l'approbation par une personne compétente, - l'expérimentateur / - ^{par exemple,} de la réponse de l'individu ou de celle d'autrui se situe dans le contexte de la tâche et relativement à la réponse exacte qu'elle appelle, même dans le cas où l'on renforce, en fait, l'identité des réponses plutôt que leur exactitude. Le succès antérieur de l'individu ou de son partenaire n'a d'effets nets sur les phénomènes d'influence que si le succès passé a été obtenu dans une tâche qui présente avec la tâche à réaliser présentement, quelque degré de ressemblance. De plus, le renforcement de la réponse de l'individu par l'accord que lui manifeste autrui dans sa réponse ne garde son efficacité que pour autant que les données du problème ne changent pas : si elles changent, faisant apparaître que la réponse d'autrui n'est pas exacte, alors l'individu cesse d'être influencé, même s'il en avait pris l'habitude, alors que, ou parce que, la réponse d'autrui était en accord avec l'évidence ou approuvée comme correcte.

En second lieu, la tâche n'est pas étrangère aux effets des conditions de communication (2). Le fait que

(1) chapitre 4.

(2) chapitre 5.

la réponse du sujet après communication soit publique et identifiable, ou au contraire anonyme, ne joue pas quand la tâche est difficile et la réponse approximative ; par contre, ce facteur introduit des différences dans la réaction à la réponse communiquée quand la tâche impose une réponse évidente et que la réponse communiquée est fausse : le désagrément de se percevoir publiquement différent de tous les autres qu'ont invoqué certains auteurs est donc bien dépendant des conditions de tâche tout autant que des conditions de situation. On retrouve le problème de la tâche quand on se demande si l'effet de la réponse d'autrui est stable ou éphémère : on observe des changements durables dans les jugements de l'individu lorsque la tâche est ambiguë et la réponse personnelle incertaine, mais non lorsque la tâche impose une réponse évidente alors que la réponse communiquée est fausse. Il en est de même de l'"engagement" de l'individu : l'effet du caractère privé ou public de la réponse initiale n'est réellement observable que s'il s'agit d'une tâche catégorielle pour laquelle la réponse personnelle et la réponse communiquée sont incompatibles. Lorsque les conditions de tâche sont telles que le sujet est incertain de sa réponse, il n'est pas moins influencé par la réponse des autres quand il a eu l'occasion d'exprimer publiquement son avis personnel.

Les facteurs de tâche ne sont pas non plus

étrangers aux effets qu'ont, sur les réactions à la réponse communiquée, les qualités attribuées à autrui (1). On a vu que les réactions de l'individu étaient fonction de la crédibilité de la réponse faite par autrui et que la valeur qui s'attache à cette réponse dépendait largement de la compétence qu'autrui semble posséder. Or la compétence est définie, même dans la psychologie intuitive des sujets, comme la capacité de résoudre des problèmes et de répondre avec exactitude à des questions ; il s'agit donc bien d'une qualité qui est en rapport avec la performance d'autrui dans des tâches, compétence particulière dans une tâche particulière ou compétence générale, extrapolation à partir de la réussite observée dans un ensemble de tâches. L'effet du prestige serait un cas particulier de cette généralisation : on peut souvent constater que les sujets ont tendance à associer une certaine compétence au statut social, à la célébrité, à l'ancienneté, ou à des indices observables comme la manière de parler, l'assurance, la constance. Mais cette tendance a des limites : la confiance qu'a l'individu dans les réponses d'autrui, sur la base des réussites passées, de la réputation ou d'indices indirects, peut, à tout moment, être remise en question, si dans la situation présente, la réponse d'autrui s'avère contraire à l'évidence.

Une analyse critique des recherches qui ont

(1) chapitre 5.

été consacrées, dans la perspective de la dynamique des groupes, aux effets des relations sociales (1), montre que ces effets ne sont pas non plus indépendants des caractéristiques de la tâche. Il faut, tout d'abord, rappeler que les effets "normatifs" des relations sociales ont été mis en évidence dans des situations où la tâche, de type catégoriel, impose une réponse évidente, alors que le groupe propose une réponse fausse, de sorte que l'individu n'a d'autre choix que d'accepter le point de vue du groupe ou de s'opposer à lui; les recherches qui ont utilisé des tâches à réponses continues, offrent des résultats beaucoup plus nuancés. De plus, si l'interdépendance dans la réalisation d'une tâche et la réussite collective ~~and~~ nécessite l'accord du groupe sur une réponse commune, la nécessité que la réponse commune soit valide n'est pas moins contraignante et pour les mêmes raisons. On voit bien la solidarité interpersonnelle augmenter la fréquence avec laquelle la réponse de la majorité est acceptée par l'individu quand cette réponse concilie à la fois les contraintes de l'accord et les contraintes de la tâche et, au contraire, engendrer une résistance individuelle, quand la réponse du groupe, parce qu'elle n'est plus conforme aux exigences de la tâche, menace la réussite collective.

Les attributs propres à la réponse communiquée (2),

(1) chapitre 5 .

(2) chapitre 6 .

nombre et fréquence relative, nature et grandeur de la divergence entre réponse individuelle et réponse d'autrui, sont eux-mêmes en liaison avec les caractéristiques de la tâche. La communication d'une seule réponse divergente suffit à faire changer l'individu lorsque la tâche est ambiguë ou difficile ; mais il faut plus d'un opposant pour obtenir un résultat observable lorsque la tâche est facile, la réponse exacte évidente et la réponse communiquée contraire à l'évidence ; encore faut-il pour décrocher certains sujets de la décision basée sur les informations directes provenant de la réalité extérieure, que ces opposants soient unanimes et constants. De plus, on peut montrer que la fréquence avec laquelle la réponse est communiquée apparaît dans une situation d'influence n'a d'effet net que lorsqu'elle est représentative de la fréquence réelle de cette réponse dans la population considérée. Or les caractéristiques de la distribution des réponses sont liées aux caractéristiques des données et du système de réponse proposé.

Quant à la grandeur de la divergence entre réponse de l'individu et réponse d'autrui, on a vu que cette variable n'était opérationnalisable que lorsque la tâche appelle des réponses continues ou que lorsqu'on propose, pour une tâche catégorielle, une échelle de réponses représentant des degrés d'erreur ou des fréquences relatives. Pour les tâches à réponses continues, on peut

montrer que c'est en fonction des caractéristiques de la tâche que tantôt une petite, tantôt une grande divergence entraîne le plus d'effet. L'existence de marges de vraisemblance dont témoignent plusieurs études, semble signifier qu'intuitivement, sur la base des seules informations qu'il retire des données non-sociales, le sujet a une certaine idée de l'éventail des réponses valides. Cet éventail peut se limiter ou s'élargir en fonction de l'échantillon des réponses exprimées, en particulier de la distribution et de la dispersion de ces réponses. Tout se passe comme si chaque réponse exprimée dans la situation d'influence était testée par rapport à toutes les autres et par rapport aux caractéristiques du stimulus : la crédibilité d'une réponse communiquée résulterait de son adéquation aux données du problème et de l'ensemble des réponses connues. Certains résultats montrent qu'il pourrait en être de même dans des tâches catégorielles ambiguës.

Enfin, l'effet des facteurs personnels (1) semble, lui aussi, dépendre des conditions de tâche. Si les individus sont en général relativement constants dans leur réaction à la réponse communiquée au cours des essais successifs d'un même type de tâche, il n'en est généralement pas de même quand on passe d'une tâche à une autre : les seules corrélations qui aient été trouvées concernent

(1) chapitre 7.

des tâches identiques quant aux caractéristiques des données, aux opérations impliquées et au système de réponse disponible. La signification et la valeur de la réponse communiquée pourrait donc changer quand change la tâche. De plus, la plupart des études qui ont mis en évidence, à l'aide de tests, d'inventaires de personnalité ou d'entretiens cliniques, des différences systématiques entre personnes influençables et non-influencables, ont créé une situation d'influence conflictuelle, c'est-à-dire une situation où la tâche imposait une réponse évidente, où la réponse communiquée était fausse et où le système de réponses n'offrait que deux ou trois possibilités. La correspondance entre type de réaction à l'influence et type de personnes pourrait donc être limitée à certaines situations, mais non généralisable. L'utilisation de tâches à réponses continues pour lesquelles le sujet ne peut donner qu'une réponse approximative, montre que les différences interindividuelles observées ne correspondent plus à des différences tranchées dans les caractéristiques personnelles. Certains traits, dont on a constaté qu'ils avaient une liaison négative avec la sensibilité à l'influence d'autrui, l'intelligence par exemple, pourraient même, dans des situations d'ajustement, corrélérer de façon positive avec les changements après communication, d'autres, comme l'anxiété, dont on a montré qu'ils avaient une liaison positive avec les

changements de réponse après communication, pourraient n'avoir qu'un faible effet différenciateur, parce qu'anxieux et non-anxieux, dans l'incertitude, ont tendance à ajuster leur réponse avec celle d'autrui.

Il ne semble donc pas possible de mettre la tâche sur le même plan que les facteurs de situation, de communication et de personne : l'individu, ou le groupe, a toujours une tâche à traiter, - même si pour certains auteurs, elle n'est que l'occasion pour les interactions de se manifester - ; les contraintes intrinsèques de la tâche sont donc toujours présentes : il n'est pas de situation d'influence sans communication, il n'est pas non plus de situation d'influence sans problème à résoudre, sans question posée, sans tâche à accomplir. Brunswik (1956) pense que, dans les situations expérimentales, certaines variables ne peuvent et ne doivent pas être isolées ; les facteurs des comportements naturels sont, selon lui, en corrélation : certaines combinaisons de facteurs sont plus fréquentes que d'autres, de même certaines combinaisons de leur niveau respectif ; il n'y a donc pas lieu, même dans les limites des contraintes opératoires propres aux recherches expérimentales, de les séparer. D'où l'idée de "grappes" de variables indépendantes. On peut reprendre cette idée à propos des

conditions de tâche : elles sont inséparables de toute situation d'influence sociale et font "grappe" avec tout autre facteur.

°
° °

L'ensemble des recherches expérimentales fournit une description analytique des phénomènes d'influence, c'est-à-dire des modalités qu'ils affectent et des conditions qui en déterminent l'occurrence et l'ampleur. Reste à se demander pourquoi l'individu est sensible à l'avis des autres et pourquoi les conditions de tâche, de situation et de personne influent sur ses réactions : les théories de l'influence sociale tentent de répondre à cette question.

DEUXIEME PARTIE

LES PROCESSUS D'INFLUENCE SOCIALE
POINTS DE VUE THEORIQUES

CHAPITRE 8

ORIENTATIONS ET PROBLEMES DES THEORIES

DE L'INFLUENCE SOCIALE

NOMBRE ET DIVERSITE DES POINTS DE VUE THEORIQUES

Si les théories "sont des instruments intellectuels pour organiser des données de telle sorte que l'on puisse faire des inférences, des transitions logiques, d'un ensemble de faits à un autre", si elles "guident la recherche, l'explication, l'organisation et la découverte de faits observables" (Deutsch et Krauss, 1965, p.6), alors la psychologie sociale et le domaine d'étude qui traite de l'influence sociale en particulier sont bien pourvus en "instruments intellectuels" pour organiser et expliquer les faits observés : les théories de l'influence sociale sont en effet nombreuses. Graham (1962) en énumère cinq : théorie gestaltiste du champ, théorie du renforcement, théorie du conditionnement, niveau d'adaptation, théorie probabiliste, dont aucune, dit-il, n'apparaît meilleure que les autres, parce qu'aucune n'a mené à des expériences cruciales telles que

les résultats ne puissent être expliqués de quelque autre point de vue. Remarquons que la liste proposée ne comporte que des théories de psychologie générale "appliquées" aux phénomènes de la psychologie sociale : il n'est aucunement fait mention des points de vue de la dynamique des groupes, tels qu'ils ont été formulés par Lewin et ses disciples (1).

Le bilan que dresse Ricateau (1970) est moins limité ; il distingue plusieurs orientations : - une tendance descriptive chez les auteurs qui rattachent les phénomènes d'influence à la recherche par l'individu de points de référence pour traiter les données du monde extérieur, ou qui les expliquent par les caractéristiques du message ou les dispositions personnelles des individus ; - une tendance intellectualiste qui met l'accent sur les processus de décision, le rôle de l'incertitude et les comportements rationnels ; - une tendance affectiviste qui privilégie l'attraction qu'exerce le groupe et la dépendance de l'individu vis-à-vis des autres, qu'il s'agisse d'influence informative ou normative.

(1) Il est vrai que la revue de Graham est volontairement limitée aux recherches qui ont traité de tâches factuelles impliquant un référent objectif, ce qui exclut les problèmes d'opinion et d'attitude. Or à l'exception de celles que nous avons décrites, les études réalisées dans le cadre de la théorie lewinienne des groupes sont surtout centrées sur ce type de problèmes.

Cette revue rapide est relativement complète, dans la mesure où les points de vue lewinien y ont leur place, encore qu'on puisse trouver curieux qu'ils soient qualifiés d'"affectivistes", puisque l'influence informative, telle qu'elle est définie par Deutsch et Gerard (1955) semble plutôt témoigner d'une orientation "intellectualiste". Il n'est pas certain non plus que l'appel à des processus de décision témoigne d'une orientation purement "intellectualiste". Enfin la classification proposée ne semble pas, dans son ensemble, très homogène : si l'on qualifie d'"intellectualistes" ou d'"affectivistes", les théories qui privilégient certains processus psychologiques dans l'explication des phénomènes d'influence sociale, la catégorie des théories "descriptives" correspond à un autre critère ; l'auteur a sans doute voulu opposer, sans le dire clairement, une approche inductive, qui collecte des résultats empiriques sans stratégie particulière, à une approche hypothético-déductive qui vise à la vérification d'hypothèses tirées d'une conception théorique des phénomènes.

Mises à part ces deux tentatives, dont l'une n'est qu'une simple énumération et l'autre, une classification quelque peu contestable, on ne trouve, dans la littérature, aucun exposé complet et critique des théories de l'influence sociale. Les revues d'Allen (1965) et de Tajfel (1969) n'en mentionnent aucune, se contentant de faire un bilan des recherches expérimentales. Et cependant, le

problème de l'influence est si central en psychologie sociale que, non seulement tout autre ensemble de phénomènes en relève, mais encore que toutes les théories s'efforcent d'y répondre. Ainsi, dans le premier volume du Manuel de Lindzey et Aronson (1968), consacré tout entier aux positions systématiques de la psychologie sociale contemporaine, tous les auteurs font place à l'influence sociale : non seulement G.W. Allport dans l'introduction historique, mais également Berger et Lambert, dans la perspective des théories stimulus-réponse, Rosenberg, dans la présentation des modèles mathématiques, Hall et Lindzey, à propos de la théorie de Freud et des points de vue psychanalytiques modernes, enfin^{et} surtout Zajonc, en présentant les théories cognitivistes et Deutsch, la théorie lewinienne du champ. Il n'est pas jusqu'à Sarbin et Allen, dans leur introduction à la théorie du rôle, et Cyert et Mac Crimmon, dans le chapitre consacré aux organisations, qui n'y fassent allusion.

On ne peut s'étonner du nombre des théories proposées pour expliquer les phénomènes d'influence, si l'on se réfère aux phénomènes eux-mêmes d'une part, à l'histoire de la psychologie d'autre part. Les phénomènes d'influence sociale sont complexes et relèvent d'un grand nombre de facteurs ; on peut donc s'attendre à une multiplicité de théories dans la mesure où chacune d'elles ne considère qu'une partie de ces facteurs. Plutôt qu'à des théories de portée générale, on a, du reste et de ce

fait, affaire à des théories de portée moyenne limitées à des secteurs particuliers ; comme la plupart d'entre elles n'ont pas encore été l'objet d'un nombre suffisant de validations expérimentales, on doit considérer qu'il s'agit plus de perspectives, d'orientations, que de systèmes véritablement et solidement construits. Là encore, c'est l'effort de recherche théorique qui est le plus apparent.

L'histoire de la psychologie scientifique comporte, selon Boring (1953), deux tournants : le premier, vers les années 20, correspond, en gros, au behaviorisme et ouvre une étape antithéorique, au cours de laquelle l'accent est mis sur la collecte de faits scientifiquement observables, en réaction contre la psychologie philosophique traditionnelle ; un second tournant se dessine, aux approches de la seconde guerre mondiale, qui marque un retour aux préoccupations théoriques, rendu nécessaire par le besoin d'intégrer des résultats fort nombreux et d'ordonner les recherches à venir. Les théories générales de Hull et de Lewin sont à la fois le reflet et le produit de ces préoccupations épistémologiques. Depuis, le pendule ne s'est pas remis en marche : la recherche théorique continue à se développer, conjointement aux efforts pour décrire analytiquement les phénomènes, découvrir des lois et valider les explications ; il s'agit, sans doute, d'une orientation irréversible. Elle a cependant changé de caractère : aucune des théories contemporaines n'a l'ampleur

et l'ambition des systèmes de Hull et de Lewin, même si, pour la plupart d'entre elles, elles en sont issues. Mais un nouveau problème se pose, qui fait écho à celui de la multiplicité et de la dispersion des résultats empiriques dans la période préthéorique, la multiplicité des théories, leur compétition. En effet, les théories de portée moyenne, propres à des domaines particuliers, se multiplient puisque l'éventail des problèmes traités s'élargit et que, par une sorte de nécessité interne, on cherche à généraliser la portée de chacune d'elles en l'appliquant à des domaines autres que celui qui l'a primitivement suscitée.

Multiplicité et compétition des théories en psychologie sont ainsi la conséquence des progrès accomplis dans l'exploration des phénomènes, de la nécessité ressentie de généraliser une théorie particulière à des faits plus nombreux, et aussi, de l'état du milieu scientifique, marqué par un certain clivage et une absence de communication singulière entre spécialistes dont chacun semble garder un territoire. En psychologie, contrairement à ce qui se passe dans d'autres disciplines scientifiques, une théorie ne chasse pas l'autre, mais coexiste avec elle, ce qui est sans doute inévitable lorsque les phénomènes sont complexes et qu'il y a simultanément autant d'incertitude que de certitude sur les conditions et les mécanismes qui les déterminent. Multiplicité et compétition des théories correspondent peut-être à une sorte de stratégie, à la fois conservatrice et exploratrice, au niveau

de l'espèce "Psychologues", adaptée à un état d'incertitude et qui renvoie à l'avenir le problème de leur intégration éventuelle.

Les orientations de la psychologie sociale

La psychologie sociale est, plus que toute autre peut-être, le champ clos d'une compétition entre théories. L'une des raisons en est la complexité particulière de son objet d'étude. Mais une autre raison tient au fait que la psychologie sociale est elle-même un objet de compétition entre psychologues et sociologues. Ainsi, non seulement, on trouve en psychologie sociale des théories de psychologie générale "appliquées" aux phénomènes d'interaction, mais encore des points de vue sociologiques "appliqués" au comportement de l'individu et des petits groupes. Il n'est ni facile, ni utile d'ignorer ces tiraillements; même ceux qui pensent, comme Moscovici (1970) par exemple, que la psychologie sociale constitue un domaine autonome, et non une branche qui part du tronc de la psychologie générale (Zajonc, 1966 ; 1967), se rattachent implicitement à une orientation privilégiée.

Il ne nous semble pas inutile de rappeler que, contrairement à la psychologie générale, centrée sur l'individu, et à la sociologie, centrée sur les phénomènes sociaux à grande échelle, les études de psychologie sociale se situent à trois niveaux d'analyse : l'individu,

les phénomènes d'interaction dans les petits groupes et les phénomènes de masse, niveaux qui se différencient dans la définition des variables indépendantes et dépendantes mises en relation et par le choix des méthodes qui servent à la collecte des observables. De la sorte, la spécificité de la psychologie sociale ne se définit pas, selon nous, en termes de rupture, mais de continuité avec les disciplines voisines. au niveau correspondant : continuité avec la psychologie générale en ce qui concerne l'étude des processus individuels, continuité avec la sociologie en ce qui concerne l'étude des phénomènes qui dépassent le cadre des interactions face à face entre personnes, l'étude des interactions en groupe se situant d'une part dans les perspectives de la psychologie générale pour ce qui est des mécanismes d'intégration et de sélection des conduites individuelles dans une action commune, et d'autre part, dans les perspectives de la sociologie, pour ce qui est des produits de l'interaction et du système social dans lequel elle s'inscrit.

Si les orientations théoriques qui marquent les études de l'influence sociale sont si nombreuses, c'est que les phénomènes considérés relèvent de chacun des niveaux d'analyse : - les phénomènes d'influence sont observables chez l'individu, dans les changements qui interviennent après qu'il ait pris connaissance de la réponse d'autres personnes ; - les phénomènes d'influence sont observables au niveau des petits groupes, dans les changements de

proportion de la majorité et la minorité, et éventuellement, le ralliement de l'une ou de l'autre en un accord unanime ; - les phénomènes d'influence sont enfin observables à plus grande échelle, comme en témoignent, entre autres exemples, les études ^{sur les} communications de masse. Mais si le constat du changement de réponse est possible, avec la méthode appropriée, aux trois niveaux d'analyse, si l'étude systématique des facteurs de variation est possible, quoique de moins en moins finement à mesure que l'échelle grandit, une théorie explicative des mécanismes sous-jacents ne peut se situer qu'au niveau de l'individu, de ses motivations, de ses habitudes, de ses activités perceptives et cognitives.

Une brève analyse des conceptions de Moscovici (Moscovici et Faucheux, 1969), en matière d'influence sociale, permet de voir que, même si le vocabulaire descriptif et les variables manipulées qu'on lui fait correspondre, se situent à un niveau autre qu'individuel, l'interprétation des phénomènes observés repose, en dernière analyse, sur des processus individuels. Selon Moscovici, les recherches passées ont été trop centrées sur les phénomènes de conformisme, de soumission des minoritaires et des déviants à la "norme" de la majorité et au "pouvoir" de celle-ci. Une seule des "fonctions" de l'influence sociale a donc, de ce fait, dans le passé, été étudiée : l'influence sociale au service de l'ordre et du contrôle social. Il est vrai cependant, que les

phénomènes de normalisation, tels qu'ils apparaissent dans les recherches de "type Sherif", ne correspondent pas à une situation où préexiste une norme dont la majorité serait à la fois l'expression et le gardien : il s'agit de situations où émerge une norme, par "négo-ciation" entre ^{individus ou entre} groupes dont aucun n'a de pouvoir sur l'autre, pour mettre fin aux conflits entre individus ou entre groupes. Mais si la situation de départ est différente, les processus de normalisation qui se manifestent n'en apparaissent pas moins au service de l'ordre social, puisqu'ils le produisent (la fin des conflits). Une nouvelle perspective de recherche s'ouvre au contraire, selon Moscovici, si l'on met l'accent sur la seconde "fonction" de l'influence sociale : le changement social, qui se produit lorsqu'une minorité invente et propose une nouvelle manière de voir et de penser, qu'elle impose à la majorité, rendant caduques les anciennes normes. Les recherches expérimentales de Moscovici (1) sur l'innovation ont eu pour but de montrer que la chose était

- (1) cf. Moscovici, Lage et Naffrechoux, 1969. Cette recherche a été décrite dans le chapitre 2, p. 77. La démonstration est cependant affaiblie par le fait que, dans la situation expérimentale, la réponse de la minorité agissante est inexacte par rapport aux critères objectifs. On peut s'interroger sur l'utilité et sur la stabilité d'une telle "innovation" qui n'a aucune chance, sans doute, de se maintenir, sauf dans le cas particulier, fort improbable, où le petit groupe reste coupé de l'ensemble du monde social, formant un système relativement clos. L'image du changement social qui est ici donnée semble assez simpliste. Si l'on tente

...

possible lorsque la minorité était convaincue et persévérante.

Quelle interprétation donne Moscovici de l'influence que peut exercer une minorité ? Pour lui, le facteur déterminant est le style de comportement des minoritaires, en l'occurrence, la cohérence de leur point de vue et la constance avec laquelle ils l'expriment : il s'agit donc bien d'un facteur qui est relatif à la conduite observable de chacun des individus qui font partie de la minorité, comparé à tous les autres. Et c'est parce qu'elle est perçue par ceux qui les entendent, et interprétée par eux comme un signe de certitude, voire même de compétence, que la constance des minoritaires finit par rallier quelques uns, - quelquefois -,

.... un rapprochement, comme le fait Von Cranach (1972), avec l'évolution biologique, on peut décrire, dans la mise en place des nouveautés socioculturelles, trois étapes : variation, sélection et conservation. Or, il semble probable que les deux dernières, sans lesquelles on ne peut parler réellement d'évolution, sont déterminées par un processus d'essais et d'erreurs à long terme qui est en rapport avec les contraintes du milieu extérieur. Et sans vouloir nier les contraintes du milieu social qui peut retarder ou accélérer ce processus, on ne saurait cependant minimiser l'importance des résultats que permet d'obtenir l'idée nouvelle et des feedback qu'ils introduisent. C'est, sans optimisme exagéré, ce que l'on peut constater dans l'évolution des idées scientifiques : une théorie nouvelle, au départ "déviante" relativement à la science "officielle", ne peut se maintenir et devenir, à son tour, un modèle de pensée que si elle est, souvent partiellement, mais en tous cas suffisamment, validée pour apparaître plausible, et justifier, à partir de là, le travail de recherche qui mène à une validation plus complète. Mais le processus de sélection et de conservation est loin d'être à court terme.

de leurs interlocuteurs. Ainsi, cette interprétation des phénomènes d'influence repose bien sur des mécanismes individuels de perception et d'inférence, celle-ci étant sans doute basée sur des expériences individuelles antérieures où mode d'expression et qualité de la réponse étaient liés. Bien que le vocabulaire de Moscovici renvoie à des notions sociologiques (majorité-pouvoir-ordre social; minorité-changement social), l'explication fait appel à des processus psychologiques individuels. On peut, du reste, se demander pourquoi Moscovici ne soulève pas la question des conditions sociales qui déterminent l'adoption par la majorité d'un point de vue minoritaire et des structures sociales qui contrôlent la communication.

En dépit de l'accent mis par Lewin sur la notion d'interdépendance, la théorie de la dynamique des groupes ne repose-t-elle pas, elle aussi, en dernière analyse, sur des processus individuels ? Certes, le vocabulaire utilisé fait référence à des faits collectifs et les variables manipulées et observées se situent au niveau du groupe, non à celui des individus particuliers. Ainsi, par exemple, la cohésion est définie comme une dimension du groupe, on la fait varier en modifiant la composition du groupe ou la valeur qui s'attache à la tâche commune ; on en observe les variations en prenant pour indices la proportion des choix sociométriques, la fréquence avec laquelle les participants utilisent le "nous", etc... Mais, en fait, on explique la cohésion, ses antécédents et ses

conséquences, par les motivations individuelles puisque la cohésion est définie ~~comme~~ l'ensemble des forces qui attirent ou maintiennent chacun des membres dans le groupe. On sait que, dans la théorie du champ de Lewin, force et ~~motivation~~ ont le même sens. Aucune recherche n'a été entreprise pour savoir comment se composait l'ensemble des motivations individuelles, dans la diversité de leur nature, de leur intensité, de leur direction : on affirme seulement, - c'est là la définition même de l'interdépendance -, que la satisfaction du besoin ou de la réalisation du but de chacun dépend de l'ensemble des individus présents. Or le problème est bien de savoir comment l'existence du groupe, c'est-à-dire d'un ensemble d'individus, rencontre les motivations et modifie les perceptions, les représentations, les conduites de chaque individu, de telle sorte que les motivations individuelles mènent à l'unité sociale, et les perceptions, représentations et conduites individuelles, à l'identité. Là encore, si le vocabulaire et les variables descriptives sont de l'ordre du groupe, c'est-à-dire d'un ensemble d'individus, l'explication en termes de processus relève, bien que de façon complexe, de la psychologie individuelle.

Il ne semble donc pas possible d'expliquer les phénomènes d'influence sociale sans faire appel à des processus psychologiques individuels, bien que la description des phénomènes et des facteurs qui les conditionnent se situe en partie au niveau individuel et en partie au

niveau des interactions sociales. Mais il n'en reste pas moins un choix à faire, puisqu'entre les théories de la motivation, de l'apprentissage et des activités cognitives qu'offre la psychologie individuelle, il y a compétition. Faut-il choisir ? (1) Il le semble, puisque c'est le seul moyen d'organiser et de poursuivre un programme véritable de recherches ; mais il ne doit s'agir que d'une stratégie dans l'incertain et sous réserve de vérification, non de l'adhésion à un dogme qui refermerait les perspectives, préjugant à l'avance de l'impossibilité d'une rencontre et d'une intégration souhaitables entre théories que les connaissances actuelles ne permettent pas encore d'imaginer. Quel critère adopter dans le choix d'une théorie ? Puisque la tâche à accomplir consiste maintenant à intégrer les faits déjà mis en évidence dans un système de relations conceptuelles susceptible de susciter de nouvelles hypothèses et la découverte de nouveaux faits, alors une théorie de l'influence sociale doit répondre à un certain nombre d'exigences : elle doit pouvoir intégrer l'ensemble des faits, c'est-à-dire tenir compte des modalités des phénomènes, phénomènes de convergence, phénomènes d'indépendance - conformisme, s'appliquer aux situations d'influence réciproque et non réciproque,

- (1) Ce problème constitue une belle illustration des situations d'influence sociale ! Il y a une tâche à accomplir, organiser les faits connus pour programmer les recherches à venir ; il y a plusieurs "réponses" que d'autres chercheurs ont proposées au problème posé, les théories de l'influence sociale.

expliquer l'effet de tous les facteurs, facteurs de tâche, de communication, de situation, et résoudre le problème des différences individuelles. Aucun des points de vue théoriques actuels ne répond totalement à ces exigences : notre but est de montrer quels sont les points forts et faibles de chacun d'eux.

LE DUALISME DANS LES SITUATIONS D'INFLUENCE

Toute théorie de l'influence sociale doit prévoir dans quelles conditions et expliquer pourquoi l'individu confronté à la réponse divergente que donne autrui, tantôt maintient inchangée sa réponse personnelle, tantôt reproduit la réponse d'autrui, tantôt adopte une réponse nouvelle qui rend plus ou moins compte des différences et des ressemblances entre les réponses jusqu'alors exprimées. Il semble, à première vue, simple de considérer, comme le font plusieurs auteurs, qu'une situation d'influence sociale implique un conflit que l'individu résoud en supprimant l'un des termes, sa réponse personnelle dans le cas de 'conformisme', la réponse d'autrui dans le cas d'indépendance, ou en intégrant, à un niveau inférieur ou supérieur, les termes antagonistes. La question demeure de savoir pourquoi un conflit et entre quels éléments ?

Le dualisme du sujet : orientation vers la tâche ou vers les personnes ?

On ne peut manquer d'être frappé, lorsqu'on tente un bilan des recherches, en examinant les hypothèses et les variables étudiées, du dualisme qui marque la réflexion dans le domaine de l'influence sociale. Tout se passe comme si, pour certains auteurs, la présence d'une autre personne et l'événement que constitue la communication de sa réponse au problème posé, venait seulement s'ajouter, de façon simple, aux effets propres des données et du mode de solution du problème. Présence d'autrui et réponse d'autrui ne seraient que des conditions secondaires, contingentes et quelque peu accidentelles, qui peuvent modifier les réponses que . fait l'individu solitaire, sans en changer profondément la signification et les conséquences. Pour d'autres, au contraire, le fait essentiel, c'est la relation sociale et les problèmes qu'elle pose à l'individu ; la relation sociale modifie tellement la situation qu'il y a rupture entre conduite non-sociale et conduite sociale : la tâche, le problème n'ont plus de signification, ni d'importance ; seules les lois de la dynamique sociale sont déterminantes.

Cette orientation préférentielle est manifeste chez ceux qui, avant Lewin, se sont préoccupés de l'ambiguïté du stimulus ou de la difficulté de la tâche, et chez ceux qui, après Lewin, se sont surtout préoccupés de la

dépendance entre les personnes. Pour les premiers, les situations d'influence sociale ne représentent qu'un cas particulier, à peine plus complexe, de la psychologie de la perception et de la résolution de problèmes ; pour les seconds, elles sont la manifestation de mécanismes relationnels, à l'occasion d'importance relativement secondaire d'un problème ou d'une tâche. La conséquence en est que les premiers n'ont ni analysé, ni souvent contrôlé les facteurs sociaux, et les seconds, les facteurs de tâche.

Le dualisme dans l'orientation des études conduit à introduire le dualisme chez le sujet, que l'on se représente comme orienté préférentiellement vers la "réalité objective" ou vers la "réalité sociale". Cette conception est celle de Deutsch et Gerard (1955) lorsqu'ils distinguent influence informative , qui est due au fait que l'individu prend les autres personnes comme source d'informations sur les choses , et influence normative, qui résulte de ce que l'individu va au devant de ce que les autres attendent de lui , mais aussi celle que l'on trouve dans l'étude de Thibaut et Strickland (1956) où les sujets sont influencés, selon les conditions, parce qu'ils prennent les autres comme "médiateurs de faits" ou parce qu'ils désirent maintenir une certaine forme de relations sociales ; c'est encore le cas dans les recherches de l'Ecole de Yale sur les communications où l'on établit une distinction entre individus-

centrés-sur-le-message et individus-centrés-sur-la-source du message (Hovland et al., 1959) ; elle est plus apparente encore chez Newcomb (1960) qui pose l'existence de "forces qui orientent vers la réalité", relatives à l'adaptation de l'individu au monde des objets, et de "forces autistiques" qui sont à l'oeuvre dans l'adaptation aux autres personnes: bien qu'il affirme que ces deux types de forces "ne soient pas toujours, ni nécessairement opposées", elles ne sont pas moins pensées comme indépendantes et servent à fonder l'idée qu'il existe des "systèmes individuels d'orientation" (Newcomb, 1959). C'est encore une forme de dualisme que l'on relève dans l'opposition entre individus soucieux de réussite et d'information objective et individus soucieux d'affiliation, d'approbation et de respect des normes sociales (Cohen, 1964) chez des auteurs qui mettent l'accent sur la valeur instrumentale du conformisme et du non-conformisme (Walker et Heyns, 1962). Il n'est pas jusqu'à Luchins (1955) qui ne pense que l'individu influencé par un partenaire dont la réponse est inexacte, se détourne du "stimulus primaire" (les données matérielles du problème perceptif) pour ne plus prêter attention qu'au "stimulus secondaire" (le partenaire). Qu'elle soit transitoire, liée à des circonstances particulières, ou constante, liée à des dispositions personnelles stables, l'orientation des sujets dans une situation sociale, est conçue comme tranchée.

Une telle conception postule que relation au monde des objets et relation au monde social sont séparables, comme si toute réponse que fait l'individu aux problèmes du monde physique était indépendante du monde social dans lequel se posent les problèmes et s'élaborent les réponses et sans conséquence, pour lui, dans le monde social, comme si l'insertion sociale de l'individu, avec ses contraintes et ses utilités, pouvait rester coupée de toute réalité objective. C'est oublier que la connaissance, même sous la forme relativement frustrante des jugements perceptifs, est liée au monde social sans lequel elle ne pourrait ni s'exprimer, ni s'organiser ; c'est oublier que la société est une gestion commune de la nature et des choses : le monde est, selon l'expression d'Asch (1952), un "champ partagé".

Une théorie de l'influence sociale devrait donc dépasser le dualisme que présentement on observe dans les recherches et les théories, pour montrer comment l'individu accède à la réalité objective, sur la base conjointe des informations directes et des informations sociales, et en respectant des règles de validation que la communauté sociale, parce qu'elle les a découvertes au contact des choses, a le droit d'imposer. Aucune des perspectives théoriques actuelles ne répond totalement à cette exigence : qu'il s'agisse de motivation, d'apprentissage ou d'activité cognitive, le problème de l'influence sociale se trouve le plus souvent traité en termes de conflit.

Réponse personnelle et réponse d'autrui : une compétition entre réponses.

Ramener les situations d'influence sociale à un conflit d'orientation entre tâche et relation sociale ne permet pas de rendre compte de la totalité des faits observés. Cette conception ne s'applique, en effet, qu'aux situations où la réponse personnelle et la réponse d'autrui sont elles-mêmes en conflit, c'est-à-dire incompatibles parce qu'elles ne peuvent être simultanément justes toutes les deux et que, pour diverses raisons, l'individu sait que sa réponse personnelle ne peut être fausse. Ce n'est là qu'un cas particulier, bien que sa fréquence, dans les recherches expérimentales, soit surreprésentée. Il semble donc plus utile de concevoir les situations d'influence comme impliquant une compétition entre réponses parce que cette conception englobe aussi bien les cas de conflit entre réponses incompatibles que ceux où l'individu est amené à considérer que sa réponse personnelle et la réponse d'autrui sont deux exemplaires d'un ensemble plus vaste de réponses possibles dans lequel peut se trouver la réponse exacte, ceux où l'individu donne une réponse au hasard, sans aucune certitude, et ceux où la communication apporte un ensemble de réponses non identiques. Dans cette perspective, il n'y a pas rupture entre psychologie sociale et psychologie générale, parce que la compé-

tition entre réponses d'émetteurs différents se trouve en continuité avec les cas de compétition entre réponses du même émetteur dans le domaine de la psychophysique du jugement, de la mémoire, de la résolution de problèmes...

Il y a compétition entre réponses dans deux conditions distinctes : -1. La compétition existe avant la communication par autrui de sa réponse ; l'individu hésite entre plusieurs points de vue et la réponse communiquée peut faire cesser cette hésitation ou élargir l'éventail des réponses possibles. - 2. La compétition existe du fait de la communication, est induite par elle, parce que l'individu était sûr de sa réponse et qu'autrui apporte une réponse différente. Or la compétition entre réponses doit se résoudre, sinon à court terme comme dans les situations expérimentales, du moins à long terme : la réponse finale reflète la force relative des réponses en compétition et la part d'accord qui résulte de la confrontation sociale. Aucun des points de vue théoriques actuels n'est satisfaisant quant au traitement équilibré et conjoint des deux moments d'une situation sociale : l'effet de l'accord ou du désaccord social que manifeste la communication des points de vue, l'accord et le désaccord social qui résulte de la communication. Dans leur grande majorité, ils sont centrés sur le second, l'acceptation totale ou partielle de la réponse d'autrui qui s'exprime dans la réponse définitive. Ce faisant, les auteurs négligent, en général, les

processus de perception, d'attention, de compréhension, de rétention des éléments de la situation sociale, que déclenche la communication par autrui de son point de vue et qui, de façon médiate , conditionnent les phénomènes d'influence qui sont observables dans la réponse finale.

CHAPITRE 9

LES THEORIES MOTIVATIONNELLES

INFLUENCE SOCIALE ET BESOINS DE L'INDIVIDU

Comment expliquer l'identité des conduites et des idées entre les hommes d'une même société ? Par un instinct d'imitation (Tarde, 1890). Qu'est-ce qui pousse l'individu à suivre les suggestions de certaines personnes ? Un instinct de soumission (Mc Dougall, 1908). Ce type d'explication, historiquement le premier et pendant longtemps traditionnel, économique puisqu'il unifie le fait et la cause, l'observable et le processus, est de l'ordre des théories motivationnelles : l'instinct d'imitation ou de soumission s'éveille dans le contact social et dirige la conduite de l'individu vers une identité avec autrui ; il est une impulsion qui trouve son objet, et donc se satisfait, dans l'identité réalisée avec autrui, impulsion aveugle et conduite automatique d'un individu passif, qui ne peut résister à l'image du modèle qui s'imprime dans son esprit de façon dominante, abolissant momentanément ses facultés critiques. L'instinct, comme explication de l'éveil et de la direction des conduites, ne représente plus aujourd'hui en psychologie une "théorie

souveraine" (G. Allport, 1968) ; et si les éthologistes Lorenz et Tinbergen ont, de nos jours, redonné actualité et intérêt à ce concept, les recherches sur l'animal montrent qu'il recouvre un schéma beaucoup plus complexe, dans lequel le programme génétique, les apprentissages précoces et les stimulus déclencheurs ont leur part. La notion de motivation qui, comme celle d'instinct, est utilisée pour rendre compte de l'éveil et de la direction des conduites est un bon exemple de la complexité croissante des recherches et des constructions théoriques qu'elles valident et modifient.

La motivation comme besoin et comme but

L'équation de performance, proposée par Hull (1952)

$$S^E_R = D \times s^H_R \times V \times K \quad (1)$$

définit le rôle que la motivation peut jouer dans la détermination du potentiel excitatif d'une réponse et partant, de sa performance. Indépendamment des apprentis-

- (1) Nous ne prenons pas ici en considération les valeurs quantitatives qui s'attachent aux symboles, mais seulement les éléments de l'équation. Nous laissons également de côté le problème de savoir si les valeurs que prennent les différents symboles sont dans une relation multiplicative. Pour Spence (1956), l'incentive (K) est une variable d'apprentissage, correspondant à des réactions de but anticipées ; en tant que tension, elle s'ajoute au mobile primaire D, de sorte que $E = H (D + K)$.

sages passés (la force de l'habitude, S_H) et du stimulus présent déclenchant (V), la réponse dépend d'un état interne de l'individu, le drive (D) et de la valeur qui s'attache aux conséquences anticipées de la réponse, l'incentive (K). Bien que la motivation soit ici représentée à la fois par un facteur d'origine interne, le drive et par un facteur d'origine externe, l'incitation (K), l'histoire des recherches et les développements théoriques ultérieurs des principes hulliens font apparaître un certain clivage entre la motivation conçue comme résultant d'un besoin (drive) et la motivation conçue comme un but (incitation). Les théories motivationnelles de l'influence sociale s'apparentent tantôt à l'une, tantôt à l'autre de ces deux orientations. Nous examinerons d'abord les points de vue théoriques qui interprètent l'influence subie comme le résultat d'une privation qui cherche à se satisfaire : c'est en ce sens que nous utiliserons le terme de besoin (1).

- (1) Le terme de drive est difficile à traduire. Dans le vocabulaire de Piéron (1968), on lui fait correspondre l'expression de "tendance impulsive", et on lui donne la définition suivante : "Etat de l'organisme qui constitue la condition du déclenchement d'une réponse par un stimulus, qui peut être provoqué par l'établissement d'un besoin ..." (p. 127). Dans son ouvrage sur le conditionnement (1961), Le Ny traduit drive par "mobile" (faute de meilleur terme, dit-il), "qui n'est l'équivalent exact ni de "motivation" (qui est plus large et plus général), ni de "besoin" (qui est un état organique, alors que le "mobile" est un état psychologique)" (p. 113). Mais la difficulté n'est pas seulement de traduction : ainsi, dans leur dictionnaire anglais des termes psychologiques (1958), English et English proposent la définition suivante : "Tendance, engendrée par des changements dans l'équi-...

Conception homéostatique et besoins psychologiques

La conception classique du drive correspond à un schéma homéostatique, relativement simple, dans lequel un état interne de privation engendre une poussée énergétique (le drive) qui déclenche automatiquement une activité de recherche orientée vers un objet dont l'atteinte (la réponse consommatoire) a pour effet de réduire la poussée énergétique, en mettant fin à l'état de privation. Le déséquilibre interne produit la conduite qui a pour effet de rétablir l'équilibre. Ce schéma a servi, et sert encore souvent, à décrire la relation entre conduites et besoins physiologiques, et par extension entre conduites et besoins psychologiques. Il faut entendre par besoins psychologiques, tous les états internes de l'individu qui ne résultent d'aucune carence organique immédiate, mais d'un manque affectif, d'une tension émotionnelle anxiogène ou d'un déséquilibre cognitif.

.... libre physiologique, à être sensible à des stimulus de certaines classes et à répondre d'une manière qui est en liaison avec l'atteinte d'un certain but" (p. 163). Dans le même ouvrage, au mot need, correspondent les trois significations suivantes : "1. manque d'une chose qui, si elle est présente, tend à augmenter le bien-être de l'organisme ou de l'espèce, ou à faciliter son comportement habituel ; la chose, l'activité ou la condition (externe ou interne) qui manque ; 2. tension induite dans un organisme par un tel manque (interne ou externe) ; 3. motif non satisfait". Les auteurs remarquent que dans le premier sens, need est souvent pris comme synonyme de motif (motive) et que dans le second sens, need et drive sont équivalents. Ils ajoutent : "Dans beaucoup de cas, cependant, les auteurs utilisent need, drive, motive et motivation de façon synonyme" (p. 338).

Deux familles de besoins psychologiques ont été évoquées pour rendre compte de l'influence sociale, essentiellement, du reste, de l'acceptation par l'individu de la réponse d'autrui : les besoins affectifs, besoin d'affiliation, besoin d'approbation, et les besoins cognitifs ⁽¹⁾, besoin de certitude, besoin de cohérence. Ces besoins placent l'individu dans une relation de dépendance vis-à-vis d'autrui : dépendance directe lorsqu'autrui peut supprimer les carences dont souffre l'individu en lui donnant l'affection ou l'approbation

- (1) Il peut sembler contestable de lier l'adjectif "cognitif" à connotation mentaliste, à un terme à connotation biologique comme celui de besoin, bien que l'usage en soit maintenant répandu. C'est précisément la conception classique du drive qui permet de faire un tel rapprochement, comme c'est également elle qui justifie l'expression de "besoin affectif" : est besoin cognitif, tout manque, tout déséquilibre dans les perceptions, représentations, jugements, idées, qui mène à des activités qui permettent de réduire la carence et rétablissent l'équilibre. Selon certains auteurs, pourraient également jouer dans les situations d'influence sociale, le "besoin de réussite", besoin psychologique qui peut être d'origine sociale, mais se satisfait par des moyens qui ne sont pas toujours sociaux, et même certains "besoins du moi" qui sont relatifs à l'affection que l'individu se porte à lui-même (l'estime de soi) et aux idées et opinions qu'il se fait de lui-même. Ces besoins agiraient selon un schéma homéostatique, parce que les états de carence qui leur correspondent sont aversifs et qu'ils mettent l'individu en activité jusqu'à ce qu'il ait trouvé l'objet, la personne ou la situation qui le satisfasse.

Les auteurs qui utilisent ces termes font explicitement ou implicitement l'hypothèse que le modèle homéostatique qui vaut pour les besoins physiologiques est un modèle général. Cette position est, pour l'heure, fortement controversée (cf. Berkowitz, 1969 ; E. Murray, 1964).

dont il manque ; dépendance indirecte lorsqu'autrui peut, par son comportement ou ses réponses, fournir à l'individu le modèle de conduite ou de réponse qui mettra fin à ses carences. La différence avec la conception d'une motivation en termes d'incitation tient au fait que si la conduite dans une situation d'influence est suscitée et dirigée par un besoin, cette conduite dépend essentiellement, sinon totalement, de l'éveil et de l'intensité du besoin. Le caractère automatique qui caractérise un tel fonctionnement n'est pas sans rappeler la passivité et l'aveuglement de l'individu aux prises avec ses instincts d'imitation et de soumission. Par contre, les besoins sociaux et les besoins cognitifs n'ont pas le caractère spécifique d'un instinct d'imitation : l'acceptation de la réponse d'autrui dans les situations sociales n'est qu'une des voies possibles par lesquels ces besoins peuvent être satisfaits ; le champ d'application de ces concepts déborde le domaine de l'influence sociale.

LES BESOINS AFFECTIFS : AFFILIATION ET APPROBATION

On fait largement appel aux besoins d'affiliation et d'approbation dans les recherches consacrées à l'influence sociale, bien qu'aucun exposé théorique systématique n'en ait été proposé (1). C'est, sans doute, H.A. Murray

(1) L'ouvrage de Schachter, The psychology of affiliation, (1959) est plus empirique que théorique. Walters et Parke (1964) ont consacré une importante revue critique à la dépendance, conçue comme motivation sociale. Berkowitz (1969) y fait une large place dans son exposé des motivations sociales.

(1938; 1953) qui, le premier, évoque le besoin d'affiliation parmi les besoins psychologiques dont le TAT peut permettre la mise en évidence. Il désigne par ce terme, le désir d'être avec les gens dans une relation de sympathie ou d'amitié, qui se manifeste dans le souci d'établir, de maintenir ou de restaurer une relation affective positive avec une autre personne, surtout si cette personne vous ressemble ou vous aime. On peut généraliser cette idée et considérer qu'à la limite, le besoin d'affiliation se manifeste lorsque l'individu est solitaire, privé de compagnie, ou différent des autres par son apparence, sa conduite ou ses opinions, et donc, privé d'identité sociale. Le besoin d'approbation est un cas particulier du précédent, dans la mesure où il demande, pour être satisfait, qu'autrui accepte comme valables les conduites manifestes et les points de vue exprimés par l'individu considéré, et par extension, sa personne. Approbation et acceptation sociale sont liées, de même que désapprobation et rejet ; acceptation et rejet peuvent avoir des conséquences durables, sous la forme de l'établissement - ou de la rupture - d'une relation affective, de l'intégration - ou de l'exclusion - dans un groupe.

En quoi les situations d'influence sociale peuvent-elles relever de ce type de besoins ? Comment peut-on expliquer, par ces besoins, l'acceptation de la réponse d'autrui ? Lorsqu'autrui exprime, à propos d'une

question ou d'un problème, une réponse différente de l'individu concerné, celui-ci ressent la non-identité des points de vue comme une rupture dans la relation sociale et se trouve, de ce fait, dans un état désagréable de privation, privation de compagnie, d'affection ou d'approbation. L'acceptation de la réponse d'autrui rétablit l'identité avec autrui et met fin à l'état de privation. Ainsi le besoin social est éveillé par le désaccord que révèle la communication par autrui de son point de vue et il est satisfait par l'accord avec autrui que l'individu manifeste en donnant une réponse finale identique à celle d'autrui.

La privation sociale fonctionne-t-elle comme un drive ? Oui, selon Gewirtz et Baer (1958 a et b) qui montrent que des enfants, maintenus dans la solitude pendant quelque temps, sont plus sensibles à l'approbation sociale de l'expérimentateur au cours de l'apprentissage discriminatif qui suit la période de privation, que des enfants à qui la même tâche est proposée immédiatement après la classe, dont on peut penser qu'elle "sature" les sujets en interactions sociales. Par extension, bien qu'à notre connaissance, aucune recherche n'ait porté sur ce point, on peut faire l'hypothèse que la rupture d'identité entre soi et les autres fonctionne aussi comme un drive, et qu'être seul de son avis en face de plusieurs engendre une privation sociale de même nature que la solitude physique. Ainsi Festinger explique-t-il

par un effet de "support social" le fait, mis en évidence par Asch (1952), que les erreurs induites diminuent lorsque le sujet n'est plus confronté à un groupe unanime : le fait d'être seul de son avis en face d'un groupe unanime serait si désagréable qu'il engendre des réponses de conformisme ; le fait de n'être plus totalement seul diminuerait la tension et donc, la tendance à donner des réponses identiques à celles du groupe. Certaines recherches (cf. Berkowitz, 1969) ont montré, d'autre part, que le désaccord avec autrui engendrait des réactions émotionnelles et une tension, indices du caractère désagréable du désaccord ; l'accord retrouvé met fin à cet état et apaise l'individu. L'accord avec autrui présente un caractère gratifiant : il est généralement préféré, surtout lorsqu'il s'agit d'un individu sympathique et d'un ami (Secord et Backman, 1964).

Une distinction s'impose cependant dans la manière dont la réponse finale, lorsqu'elle est identique à celle exprimée par autrui, satisfait le besoin social de l'individu. L'accord du sujet avec autrui - le conformisme - peut être considéré comme une réponse con-sommatoire lorsque l'identité des points de vue est en elle-même gratifiante. C'est une conception de ce type que l'on trouve chez Freud pour lequel toute imitation - dans le domaine des actions comme dans celui des idées et opinions - procède d'une identification à autrui. En donnant une réponse identique à celle d'autrui, on atteint

l'identité avec lui, besoin affectif fondamental qui restaure l'unité sociale primordiale. Kelman (1958) met également au compte de l'identification certains phénomènes d'influence sociale qui sont liés à l'existence d'une relation affective et qui ne durent qu'autant que se maintient la relation affective. Mais l'accord du sujet avec autrui, - le conformisme -, doit être considéré comme une réponse instrumentale lorsque de l'identité des points de vue dépend l'affection ou l'approbation d'autrui dont l'individu a besoin. On peut susciter, en quelque sorte à volonté, conformisme ou non-conformisme chez certains individus en jouant sur les récompenses et punitions, les promesses ou les menaces qui s'attachent à ces réponses instrumentales, à condition d'avoir éveillé préalablement les besoins qui leur correspondent (Walker et Heyns, 1962). Ainsi le caractère instrumental de la réaction à la réponse d'autrui ne s'écarte pas du schéma classique du drive, puisque la régulation qui s'établit continue à dépendre des besoins sociaux des individus, des carences, privations, tensions, et états aversifs dans lesquels ils se trouvent.

Besoins affectifs et facteurs d'influence sociale

On peut, dans cette perspective, rendre compte de l'effet d'un certain nombre de facteurs qui relèvent des relations sociales et des caractéristiques person-

nelles de l'individu observé. L'effet du prestige de la personne ou du groupe dont on communique la réponse peut être expliqué par des processus d'identification, qui rendent gratifiante toute identité à cette personne et à ce groupe ; il pourrait en être de même de l'influence d'un ami, d'un groupe auquel on tient, en raison des besoins qu'il satisfait. L'identité avec autrui est immédiatement apaisante, réductrice de tension lorsqu'on se trouve isolé, seul de son avis en face d'un certain nombre de personnes unanimes : le nombre des opposants pourrait alors jouer, en augmentant le caractère désagréable de la situation et la tension qui en résulte. Le fait qu'en général, les sujets expérimentaux sont plus sensibles à la réponse communiquée quand les opposants sont physiquement présents pourrait s'expliquer de la même façon.

Mais dans la mesure où, comme nous l'avons montré, les effets observés des facteurs de situation sont loin d'être massifs et surtout cohérents, c'est surtout dans le domaine des différences individuelles et des caractéristiques personnelles que les besoins sociaux semblent apporter quelques lumières. Rares sont les recherches qui ont, empiriquement, créé les conditions d'une privation sociale : la seule communication par autrui, individu ou groupe, d'une réponse divergente est supposée, dans cette perspective, être ressentie comme une privation. Par contre, nombreuses sont les études qui ont

sélectionné les sujets sur la base de leurs besoins sociaux, au moyen de questionnaires ou de tests projectifs, et qui ont montré qu'un fort besoin d'affiliation ou d'approbation entraînaient plus de conformisme à autrui : ainsi l'acceptation de la réponse d'autrui dépendrait et de l'éveil d'un besoin et de l'intensité de ce besoin. Mais la démonstration va plus loin : les individus qui, dans une situation d'influence, ne se conforment pas à la réponse d'autrui, ne sont pas seulement moins soucieux d'affiliation, ils sont orientés autrement; certaines recherches ont fait apparaître, chez les sujets indépendants, un besoin de réussite (1). Ainsi, il semblerait que conformisme et indépendance dépendent de besoins différents, l'un qui est un besoin social éveillé par le désaccord, l'autre un besoin non-social éveillé par la tâche. Il n'est pas jusqu'aux différences selon l'âge ou le sexe que l'on n'ait cherché à expliquer en termes de besoins antithétiques : les femmes et les enfants seraient plus influençables ~~parce~~ que plus sensibles aux

(1) Selon H.A. Murray (1938 ; 1953), et d'après les protocoles du TAT sur lesquels il s'appuie, le besoin de réussite n'est pas seulement différent du besoin d'affiliation, il lui est en quelque sorte antithétique. Il s'exprime dans le goût des tâches difficiles, des obstacles, dans le plaisir de maîtriser, manipuler et organiser les objets physiques, les êtres humains, les idées, dans le désir d'agir vite, bien et de façon indépendante, de rivaliser et de surpasser les autres. Les travaux de Mc Clelland (Mc Clelland et al., 1953) sont sans doute à l'origine de l'extraordinaire vogue de ce concept dans la littérature contemporaine.

personnes et plus soucieux de confort affectif, par besoin d'affiliation, les adultes, et spécialement les hommes, seraient moins influençables parce que centrés sur la tâche, par besoin de réussite⁽⁴⁾.

Dualisme des besoins

L'explication de l'influence sociale en termes de besoins sociaux ne semble donc pouvoir rendre compte de la complexité des phénomènes observés qu'en établissant une coupure entre relation sociale et relation à la tâche, puisque si les besoins affectifs expliquent le

- (4) On pourrait retrouver dans l'opposition entre besoin d'affiliation et besoin de réussite, trace des principes de plaisir et de réalité de Freud. Il faut également remarquer une tendance, chez les auteurs qui considèrent la dépendance interpersonnelle comme une motivation sociale, à chercher l'origine d'un tel besoin dans l'enfance et les relations familiales. Ainsi Sears et al. (1957) pensent que si l'affection des parents (nurturance) facilite la socialisation de l'enfant, elle peut être un facteur critique dans l'acquisition de tendances à l'agressivité, à la dépendance et à l'identification quand elle est distribuée de façon non cohérente : une discipline inconstante qui tantôt récompense, tantôt punit, tantôt laisse passer les conduites agressives ou dépendantes, a pour effet de créer chez l'enfant un conflit jamais résolu entre attente de récompense et attente de non-récompense (ou de punition), qui a pour résultat de donner valeur motivante aux habitudes d'agressivité, de dépendance et d'identification. D'autre part, Schachter (1959) découvre que ce sont les enfants uniques ou aînés de famille nombreuse qui manifestent le plus de préférence pour être en compagnie d'autres personnes dans les situations d'attente anxigène, ce qu'il explique, lui aussi, par l'inexpérience et l'incohérence des jeunes parents.

le conformisme, l'indépendance doit être expliquée par un besoin de réussite. Outre qu'une telle conception débouche pratiquement sur une typologie des individus, elle ne semble pas économique : on sait que la multiplication des besoins, des motivations, des instincts pour rendre compte de conduites complexes est un problème épistémologique difficile à résoudre.

De plus, un même besoin social peut être évoqué pour rendre compte de comportements différents. Si le besoin d'approbation peut expliquer pourquoi, dans le cas où sa réponse finale est publique, le sujet accepte la réponse d'autrui, il peut aussi expliquer pourquoi, dans le cas où sa réponse initiale est publique, il n'accepte pas la réponse d'autrui : le sujet anticipe le blâme que les autres personnes attachent à une réponse différente de la leur, et donc à la non-identité sociale, ou à une conduite par trop instable, et donc à la non-stabilité individuelle. Par contre, si le besoin d'affiliation peut rendre compte du conformisme dans le premier cas, il ne peut expliquer l'indépendance dans le second, puisque le différend social demeure. Deux besoins différents peuvent être évoqués pour rendre compte de comportements identiques. Ainsi lorsque la tâche est difficile et que le sujet est dans l'incertitude, on peut expliquer le conformisme des uns par un besoin de réussite et le conformisme des autres par un besoin d'affiliation ou d'approbation; mais lorsque la tâche est facile, la

réponse exacte évidente et la réponse communiquée manifestement fausse, on explique le conformisme des uns par un besoin d'affiliation et l'indépendance des autres par un besoin de réussite. La distinction de Deutsch et Gerard, entre influence informative et influence normative est, de ce fait, peu pertinente puisque les deux motifs supposés peuvent conduire à des conduites identiques dans certains cas, différentes dans d'autres.

Ces exemples montrent que le recours à des besoins sociaux n'a de valeur prédictive qu'à condition de tenir compte d'autres aspects de la situation sociale; de plus, dans la version instrumentale, les conséquences de l'identité de la réponse finale avec celle d'autrui sont anticipées, il faut donc également tenir compte des expériences passées de l'individu qui fondent ces anticipations. Ainsi l'existence et l'intensité d'un besoin social ne peuvent à elles seules rendre compte des effets de tous les facteurs qui semblent conditionner la réaction à la communication par autrui de son point de vue ; les sujets observés se montrent sensibles, en général, à des modifications même légères de certains éléments non sociaux de la situation d'influence, les conditions de tâche tout particulièrement et les attributs de la réponse communiquée. L'appel à des besoins affectifs simplifie considérablement le problème de l'influence sociale, en supposant chez l'individu une possibilité d'attention exclusive aux personnes et d'abstraction totale de la

tâche à accomplir. Il est vrai cependant que pour certains individus l'identité avec le point de vue d'autrui est immédiatement apaisante ou indirectement gratifiante ; *mais* dans les situations de conflit entre évidence sensible et réponse sociale, seule une petite minorité de sujets se conforment de façon constante à la réponse du groupe. Ainsi une telle interprétation ne peut valoir que pour quelques cas particuliers de conformisme et dans des conditions particulières : elle n'intègre ni les phénomènes d'indépendance pour lesquels il semble devoir faire appel à un besoin non social, ni les phénomènes de convergence qui ont pour résultat de maintenir partiellement le désaccord social et elle ne rend pas compte des effets d'un grand nombre de facteurs dont les recherches expérimentales ont montré l'importance. Elle s'inscrit dans une perspective de conflit de mobiles, sans qu'aucune tentative sérieuse n'ait été faite pour en traiter les implications, et elle s'appuie exclusivement sur des recherches qui ont créé artificiellement un conflit entre l'évidence sensible et le consensus social, qui ne peut être résolu que par un choix entre deux réponses incompatibles.

LES BESOINS COGNITIFS : CERTITUDE ET COHERENCE

Comme les besoins affectifs, les besoins cognitifs peuvent être conçus sur le modèle classique de drive : le manque de certitude, le manque de cohérence,

relativement aux jugements que formule l'individu, aux connaissances, aux représentations, idées, attitudes, opinions qu'il a des êtres, des choses, des événements et de lui-même, sont des carences qui, parce qu'elles ont un caractère aversif, ^{le} mettront automatiquement en quête jusqu'à ce que le manque soit comblé et l'équilibre rétabli.

Les besoins cognitifs en psychologie sociale

C'est, en quelque sorte, indépendamment de l'évolution de la psychologie générale du behaviorisme strict au cognitivisme, que les psychologues sociaux se sont préoccupés de processus cognitifs. Loin de s'être ralliés à une vogue commençante, ils l'ont précédée, ou tout au moins rencontrée, par des chemins différents et indépendants; il est vrai que les problèmes traités et les théories proposées sous l'étiquette cognitiviste en psychologie sociale seraient difficilement reconnus comme tels par la psychologie générale.

Il y a du reste un paradoxe à propos des besoins cognitifs. Ce terme, contrairement à celui de dépendance affective dont nous avons précédemment parlé, n'évoque rien de particulièrement social, ni dans l'origine des carences, - tout au moins immédiate, car on peut concevoir que ces besoins relèvent d'une exigence sociale intériorisée -, ni dans les moyens d'y remédier, puisque les

moyens par lesquels ces besoins peuvent se satisfaire ne sont pas exclusivement sociaux: les travaux de Berlyne (1960) l'illustrent parfaitement. Et pourtant les concepts cognitivistes ont un rôle central dans la psychologie sociale contemporaine. On peut y reconnaître l'influence de K. Lewin pour lequel action et cognition sont inséparables, un changement cognitif dans la représentation du monde pouvant même se substituer à un comportement lorsque l'action est impossible ; les disciples de K. Lewin (Festinger, Schachter, Thibaut, French, etc.) ont adopté à la fois la psychologie sociale et la psychologie générale de Lewin. Une autre explication fait une part plus grande à la contingence : la psychologie sociale a été, très tôt, consacrée aux enquêtes sur les attitudes et opinions ; d'où l'émergence de travaux théoriques et empiriques sur la nature des attitudes et les processus de changement d'attitude , problèmes de psychologie individuelle générale, cependant traditionnellement classés en psychologie sociale ; les théories actuelles de la cohérence sont nées des problèmes de changement d'attitude et ce n'est que récemment qu'un gros ouvrage (1) consacré à ces points de vue a tenté une confrontation entre psychologues, venant les uns de la psychologie générale, les autres de la psychologie sociale.

(1) Abelson et al., 1968.

On peut, en un sens, déplorer un tel état de choses qui aboutit à l'écartellement des problèmes, - ainsi, celui des échelles entre psychophysique et psychologie sociale - ; le problème des besoins cognitifs se trouve traité, par les psychologues sociaux, sous l'angle des conditions sociales de leur éveil et des moyens sociaux de leur satisfaction, c'est-à-dire relativement au milieu social, alors que des questions identiques se posent en psychologie générale relativement au milieu physique.

Le besoin de certitude

Réalité physique et réalité sociale

Festinger (1950 ; 1960 ; 1971) postule l'existence chez l'homme d'un besoin d'évaluer et de valider ses opinions, ses attitudes, ses croyances. Dans certains cas, il dispose de moyens de validation non-sociaux, comme de prendre un marteau pour voir si son opinion (1) concernant la fragilité d'un matériau est exacte. Une fois

(1) Dans tout ce qui suit, le mot "opinion" est pris dans un sens très général : il désigne une assertion à propos d'un aspect du monde pour laquelle on n'a pas encore trouvé de preuve ou pour laquelle il est difficile d'en trouver. Ce terme s'oppose donc à celui de savoir, comme chez Platon ; mais il peut également désigner l'état du savoir avant que la preuve ne soit donnée, c'est-à-dire une hypothèse. L'exemple du marteau, que propose Festinger, pour faire la preuve de la validité d'un jugement sur la résistance d'un matériau, montre qu'avant la preuve, il n'y a que des "opinions".

qu'il a administré cette preuve, le fait qu'une autre personne affirme que le matériau n'est pas fragile n'aura que très peu d'effet ; dans ces conditions, "la validité subjective de son opinion dépend, à un très haut degré, de la réalité physique et sa confiance en cette opinion dépend très peu des autres gens" (1960, p. 287). Est ainsi défini l'un des pôles du "continuum de réalité physique" ; à l'autre extrémité, la dépendance de la réalité physique est faible, et même nulle, et la "dépendance de la réalité sociale est grande". Il s'agit, par exemple, des opinions politiques, religieuses, esthétiques, pour lesquelles il n'existe que des moyens sociaux de validation. La validité subjective de telles opinions ou croyances dépend largement du fait que d'autres gens les partagent. "Si dans l'entourage d'une personne, il y a d'autres gens qui croient la même chose, alors son opinion est pour elle valide. S'il n'y a personne pour penser la même chose, alors son opinion est ... non valide . Une opinion, une croyance, une attitude est 'correcte', 'valide' et 'juste' dans la mesure où elle est ancrée dans un groupe de gens qui ont des croyances, opinions et attitudes identiques"(1960, p. 287-288).

Les implications d'une telle conception semblent claires : chaque fois qu'une personne est sûre de son jugement parce que celui-ci est fondé sur une preuve objective, le fait qu'une autre personne exprime son désaccord n'a que peu d'effet, sinon pas du tout. Par contre, lorsque les preuves objectives ne sont pas disponibles,

le jugement des autres personnes prend une importance considérable : c'est de l'accord avec autrui que dépend la validité subjective, c'est-à-dire la certitude du jugement individuel. De plus, pour un tel type de problème, et parce que l'identité des jugements fonde la validité, le désaccord social engendre des "pressions vers l'uniformité" : non seulement l'individu cherchera l'accord des autres pour valider son jugement, mais encore il changera d'opinion, en cas de désaccord, pour adopter le point de vue des autres. Ainsi l'acceptation de la réponse d'autrui résulte d'un état aversif de manque de certitude; mais donner une réponse identique à celle d'autrui, ce n'est pas cette fois affectivement "consommer" de l'identité sociale, c'est donner une réponse validée qui met fin à la carence.

Le besoin de validation peut être éveillé antérieurement à la situation sociale : il peut résulter de la tâche, du problème posé pour lequel le sujet est dans l'incertitude ; il peut être également éveillé par le désaccord que constate le sujet quand les autres expriment à leur tour leur opinion. Tout en affirmant la supériorité des moyens non-sociaux de validation sur les moyens sociaux et la tendance chez les individus à préférer les premiers aux seconds lorsqu'ils sont disponibles, Festinger ne traite cependant pas des conflits dans les moyens de satisfaire le besoin de validation. Et s'il parle de

"continuum de réalité", il ne traite pas réellement le problème en termes de continuum, mais plutôt dans une perspective dualiste où "réalité physique" et "réalité sociale" sont relativement indépendantes ; en fait, seule cette dernière est au centre de ses préoccupations. C'est ce qui explique sans doute la circularité du raisonnement :

la conclusion selon laquelle "une opinion, une croyance, une attitude est 'correcte', 'valide' et 'juste' dans la mesure où elle est ancrée dans un groupe de gens qui ont des croyances, opinions et attitudes identiques", est, en fait, limitée par l'affirmation qu'il existe un "groupe de référence approprié" pour un individu particulier et pour une opinion particulière ; il n'est donc ni nécessaire ni suffisant que n'importe qui manifeste une opinion identique pour que celle de l'individu soit validée, car "le groupe de référence approprié tend à être celui qui partage les opinions et attitudes d'une personne ; les gens tendent à entrer dans de tels groupes et à s'éloigner de ceux qui ne sont pas d'accord avec eux" (1960, p. 288).

Le besoin de certitude peut-il être assimilé à un drive ? Bien que la question ne soit aucunement posée par Festinger, il semble bien que oui, puisqu'un tel besoin correspond à un manque, du fait du problème posé ou du désaccord constaté, qu'il engendre une quête et qu'il est satisfait par l'identité constatée ou recréée avec le

point de vue des autres personnes. "Lorsqu'on parvient à l'uniformité des opinions, on se trouve dans un état de repos social" (Festinger, 1954 ; 1971, p. 87).

Besoin de certitude et comparaison sociale

Une version plus élaborée est proposée par Festinger, dans un article consacré aux processus de comparaison sociale (1954, 1971). On retrouve, dans la première hypothèse formulée, l'affirmation selon laquelle "il existe chez tout homme, une tendance à évaluer ses opinions..." (1971, p. 77) ; mais cette fois, Festinger suggère l'existence d'un processus cognitif : en l'absence de moyens objectifs non sociaux (1), le besoin de validation déclencherait une activité de comparaison sociale. Par contre, il est beaucoup moins explicite sur la manière dont la comparaison sociale amène une validation des opinions, et l'on peut retrouver, entre les lignes, l'affirmation, à notre avis centrale, selon laquelle la validation est donnée par l'identité des points de vue. En effet, le processus de comparaison se limite à un champ, et dans ce champ, à une marge : "la tendance à se comparer

- (1) Ces moyens peuvent faire défaut compte tenu du type de question traitée ou des conditions dans lesquelles elle est traitée. Ils peuvent être disponibles, mais comporter trop de risques pour être utilisés : ainsi, "on ne va pas, par exemple, chercher à vérifier l'opinion, pourtant très courante à une certaine époque, suivant laquelle les tomates seraient un poison pour l'homme" (Festinger, 1971, p. 79).

à un autre décroît à mesure qu'augmente la différence entre soi-même et cet autre... A l'intérieur d'un champ de comparaison donné, on choisit de préférence comme termes de comparaison, ceux dont l'opinion est la plus proche[»] (1971, p. 81). De plus, non seulement la recherche des points de comparaison se limite à celle de points peu différents, mais encore "on va agir pour réduire les divergences avec ses termes de comparaison" (p.86). Ainsi, le besoin de validation engendre un processus de recherche de points de comparaison particuliers et aboutit en fait à une réduction des divergences, "processus relativement simple de pression vers l'uniformité" (p. 87); une fois les opinions uniformisées, on atteint le "repos social". On retrouve donc ici, encore une fois, le modèle classique de drive ; et encore une fois, la quête déclenchée par la carence aboutit à une identité de points de vue avec autrui qui met fin à la carence.

Besoin de certitude et facteurs d'influence sociale

En mettant l'accent sur le besoin de validité subjective, c'est-à-dire de certitude, l'interprétation de Festinger intègre bien tous les cas observés dans les situations expérimentales où les conditions de tâche ne permettent pas au sujet, bien qu'il s'agisse de problèmes factuels, d'ancrer sa réponse sur une preuve indubitable : sa réponse étant incertaine, il tend à adopter la réponse

exprimée par d'autres ; par contre, quand sa réponse est certaine, il tient peu, sinon pas du tout, ^{compte} de la réponse communiquée et ne change pas d'opinion. Et si, comme on peut le penser, toutes les conditions présentes, tâche, relations sociales, mode de communication, caractéristiques des autres personnes, attributs de la réponse communiquée, ont un effet sur la certitude du sujet, alors la théorie de Festinger peut offrir une voie de recherche particulièrement féconde.

Mais l'hypothèse théorique est sans doute trop forte : Festinger postule l'existence d'un "continuum de réalité physique", ce qui laisse supposer que l'influence subie serait fonction inverse du degré de réalité physique; cette fonction peut être grossièrement observée dans la fréquence d'adoption de la réponse d'autrui pour des tâches à réponses catégorielles; peut-on interpréter de la même façon la quantité de changement dans les tâches à réponses continues, pour lesquelles la réponse finale des sujets se situe, et ce fait est très général, entre la réponse communiquée et la réponse antérieure du sujet ? Si l'identité des réponses entre plusieurs personnes est "preuve" de validité, on comprend difficilement pourquoi, dans ce type de tâche, la réponse unanime ou majoritaire - et donc comportant tout ou partie, une part d'identité sociale - n'est pas acceptée comme telle et pourquoi, par ses ajustements de "compromis", le sujet ne recrée

pas l'identité de sa réponse avec la "réalité sociale". Reste également à expliquer pourquoi, dans des situations "à la Asch", certains sujets, en dépit de l'évidence qui s'attache à la réponse exacte, se rallient à l'opinion unanime des autres personnes, montrant une dépendance vis-à-vis de la "réalité sociale" que le degré de "réalité physique" du stimulus ne justifie pas. De plus, en postulant que le seul critère de validité d'une réponse, en l'absence de preuves objectives, tient au fait que plusieurs personnes l'expriment identiquement, l'interprétation de Festinger ne tient pas compte des résultats expérimentaux qui montrent combien les sujets sont sensibles aux éléments de la situation qui peuvent faire varier la crédibilité et la valeur attribuée à la réponse communiquée, à condition constante de majorité ou d'unanimité. Enfin, elle ne permet pas non plus d'intégrer les phénomènes observés dans le cas où les réponses communiquées constituent un ensemble dispersé.

En mettant l'accent sur le besoin de certitude, et bien que ce ne soit pas dans l'esprit de la théorie, on peut sans doute rendre compte d'un certain nombre de résultats liés à des différences individuelles : les individus peu confiants en eux-mêmes, chroniquement anxieux seraient plus sensibles à l'influence d'autrui, dans la mesure où leur besoin de certitude est plus grand ou éveillé à des seuils plus bas. En affirmant, d'autre part,

que la comparaison ne se produit que dans un champ et une marge limités, Festinger explique pourquoi la relation entre degré d'influence et grandeur de la divergence n'est pas monotone : les marges de vraisemblance qui apparaissent dans certains résultats signifient bien que, au-delà d'une certaine distance, la réponse d'autrui n'est pas prise en considération.

Si certaines des conséquences qu'en tire Festinger semblent sujettes à caution, les idées centrales de la théorie n'en restent pas moins plausibles et riches de développements futurs : l'existence d'un besoin de validation, la recherche de moyens pour valider des réponses incertaines, l'existence de moyens différents dont la disponibilité varie, en fonction des problèmes, des situations ou des individus, la hiérarchisation de ces moyens et la préférence accordée aux moyens non sociaux lorsqu'ils sont disponibles, la prise en considération des réponses d'autrui lorsqu'ils ne le sont pas. Mais si, dans son ensemble, la théorie de Festinger n'emporte pas la conviction, cela tient essentiellement au modèle de drive sur laquelle elle repose : comme dans toute autre conception de cette sorte, le besoin sert à expliquer à la fois l'éveil d'une conduite, la direction de la conduite et ses résultats. Ainsi, dans une situation d'influence sociale, le manque de certitude suscité par la tâche ou par le désaccord social, engendre une recherche de points

de comparaison qui aboutit, semble-t-il nécessairement dans la logique de cette conception, à la réduction du désaccord, au "repos social" : dans toute situation où la réponse de l'individu est incertaine, la théorie prédit que la réponse finale sera une réponse de conformité à autrui (1). Finalement, besoin de certitude et besoin d'identité sociale se confondent ici : le fait d'être incertain de la validité de ses points de vue amène l'individu à chercher des gens qui pensent comme lui, ainsi que l'illustrent les affirmations que nous avons citées sur le groupe de référence et la marge étroite dans laquelle se font les comparaisons. Or on peut contester la nécessité avec laquelle, dans cette théorie, validité et consensus social sont liés, et liés les processus de comparaison et les processus de réduction de la divergence ; s'il est vrai que l'incertitude peut déclencher une activité de recherche et de comparaison avec autrui, il ne s'ensuit pas nécessairement que la réponse communiquée, même si elle est unanime ou majoritaire, est adoptée, et ce n'est pas nécessairement parce qu'elle est l'objet d'un con-

(1) En fait, Festinger envisage l'existence de deux modes de réduction des divergences : ou bien l'individu change d'avis, ou bien il fait effort pour gagner autrui à son point de vue. Mais dans toutes les recherches que cite Festinger à l'appui de sa thèse, c'est toujours la majorité qui fait effort pour persuader le "déviant" et c'est le "déviant" qui se rallie à la majorité. La seule expérience qui fait apparaître une influence réciproque (Back, 1951) correspond mieux à un traitement en termes d'incitation qu'à une interprétation en termes de besoin de certitude .

sensus, qu'elle est adoptée. On peut même se demander si la chaîne causale proposée par Festinger ne peut être inversée : l'individu sûr de son point de vue dans le domaine de la "réalité physique" ne peut-il être amené à le remettre en question lorsqu'il rencontre un avis différent du sien, et à chercher des preuves objectives dont il n'avait, jusqu'alors, pas senti la nécessité ? La théorie de Festinger offrirait ainsi une interprétation plausible de l'éveil et de la mise en activité cognitive de l'individu, non des moyens qu'il choisit pour trouver la réponse qui met fin à sa recherche.

Le besoin de cohérence

Dans les années 50, ont paru, presque simultanément, une série d'articles et d'ouvrages qui proposaient des modèles ou théories centrées sur la notion de cohérence ou d'équilibre cognitif : modèle de "congruence" (congruity) d'Osgood et Tannenbaum (1955) pour la prédiction des changements d'attitude, théorie de la dissonance cognitive de Festinger (1957), modèle d'équilibre (balance) d'Abelson et Rosenberg (1958), auxquels il faut joindre la théorie de Newcomb sur les activités de communication (1953) et les phénomènes de rencontre (acquaintance) et d'amitié (1961). Ces publications ont suscité un intérêt considérable dont témoigne le grand nombre de recherches empiriques et de réflexions critiques qu'elles

ont inspirées jusqu'à ce jour (1). La notion d'équilibre cognitif était "dans l'air", depuis la publication par Heider, en 1946, d'un article sur l'organisation cognitive, et la diffusion d'un mémoire ronéotypé qui a circulé bien avant la publication définitive de l'ouvrage auquel on se réfère généralement (1958).

Les états équilibrés selon Heider

L'idée de départ de Heider est que l'homme a besoin pour vivre d'un milieu relativement ordonné, stable et cohérent : il se développe donc en lui une psychologie naïve qui est une tentative pour trouver les propriétés invariantes du milieu sous les événements de surface toujours divers et changeants. La psychologie naïve de l'individu est une psychologie sociale qui fonctionne selon deux principes dynamiques, les processus d'attribution et une tendance à l'équilibre.

Dans le domaine de la perception des choses, nous attribuons les événements à l'objet lointain (distal), non aux processus médiateurs qui se situent au niveau des organes sensoriels (stimulus proximal); de même, dans le

(1) Approfondissements, questions et controverses ont fait l'objet d'un ouvrage collectif (Abelson et al., 1968) qui ne comporte pas moins de 900 pages et de 75 auteurs !

monde social, nous rapportons les événements observés aux intentions, aptitudes, traits de caractère des personnes, "noyaux" (core) invariants, unificateurs, mais non observables, qui sont pour nous, "causes" des événements ; ces inférences reposent, la plupart du temps sur une méthode de collecte d'observations et de comparaison (1). La nature de l'attribution qui se produit dans un cas donné dépend de certaines conditions de situation (par exemple, la disponibilité de points de comparaison), mais surtout de personne : stades du développement intellectuel, attentes (expectations), style personnel.

Elle dépend en outre d'un besoin de non-contradiction qu'Heider désigne sous le nom d'équilibre cognitif (cognitive balance), nécessaire lui aussi pour garantir la stabilité du monde intérieur de l'individu. "Pour qu'un état de complète harmonie cognitive puisse exister, il importe que les diverses implications des

- (1) Ainsi, selon Heider, on compare entre elles les performances successives d'une même personne et ses performances avec celles d'autres personnes, pour décider si l'échec dans une tâche donnée est attribuable à la difficulté de la tâche ou à l'incompétence de la personne. Pour juger de la normalité des réactions émotionnelles d'une personne donnée dans des circonstances données, on les compare à celles d'autres personnes. Pour juger si l'opinion d'une personne est purement subjective, on la compare à celles qu'expriment d'autres individus. Deutsch et Krauss (1965) pensent, relativement à ce dernier point, que la théorie des processus de comparaison sociale de Festinger a pu trouver son origine dans les idées d'Heider.

attentes ou jugements d'une personne, relativement à un aspect donné du milieu connu, ne soient pas en contradiction avec les implications de ses attentes ou jugements relativement à un autre aspect du milieu" (Deutsch et Krauss, 1965, p. 33). Le non-équilibre, ou le risque de non-équilibre, d'une structure cognitive engendre des forces qui produisent un changement lequel permet d'atteindre la plus grande cohérence possible entre les éléments d'une structure, tout en modifiant le moins possible l'ensemble du champ cognitif. Cette affirmation a des accents *gestalistes*. Est, par exemple, dans un état cognitif non équilibré, l'individu qui juge de façon différente, à la fois en bien et en mal, une même chose, une même personne, les actes d'une même personne, ou qui se trouve en désaccord avec ses amis, ou qui constate que ses amis ne s'aiment pas entre eux, etc...

Bien que la liste des états cognitifs non-équilibrés soit très longue, puisqu'on peut appliquer la règle d'équilibre à toutes les combinaisons d'attitudes (attitudes positives, aimer, estimer, valoriser ; attitudes négatives), de relations (appartenance, causalité, propriété, similitude, proximité) et d'objets possibles (choses, personnes, actes, caractéristiques d'une personne..) les modèles ou études qu'ont inspirés les idées de Heider n'ont traité et développé que certains cas particuliers : l'effet d'informations venant contredire une attitude

ou opinion établie (Osgood et Tannenbaum ; Abelson et Rosenberg ; Festinger) ; le désaccord entre amis (Festinger ; Newcomb ; Cartwright et Hazary, 1956) ; la contradiction entre valeur, opinion et conduite (Festinger).

La théorie de la dissonance cognitive

La théorie de la dissonance cognitive de Festinger (1957) est sans doute celle qui a la portée la plus générale, celle qui a donné lieu au plus grand nombre de recherches et de discussions, celle également dans laquelle la cohérence est le plus explicitement formulée en termes de drive : "1. Il peut exister une dissonance, ou non-correspondance (non-fitting) entre des éléments cognitifs (1) ... ; 2. l'existence d'une dissonance donne naissance à des pressions pour réduire la dissonance ... ; 3. l'opération de ces pressions se manifeste dans des changements comportementaux, dans des changements cognitifs, dans le souci de ne pas s'exposer à une information nouvelle et à de nouvelles opinions" (1957, p. 31).

Le troisième point est important parce que la théorie prédit l'éveil et la direction d'activités comportementales ou cognitives, qui ont pour résultat de réduire

-
- (1) Il ne peut y avoir dissonance si les éléments n'ont aucune relation l'un avec l'autre (irrelevant) ; la dissonance se produit entre éléments d'une même structure cognitive, ou entre éléments de deux structures qui sont liées entre elles.

la dissonance (ou de l'éviter), ce qui fait cesser la tension et ramène la paix intérieure ; mais elle prédit peu ou mal la nature de ces activités. Ainsi, se découvrir en désaccord avec un ami engendre une dissonance qui peut être réduite de façon multiple : - par un changement dans l'opinion personnelle (la dissonance cesse avec l'accord retrouvé) ; - par un effort pour persuader l'ami de changer d'opinion ; - par une sous-estimation de l'écart entre les opinions exprimées qui sont perçues comme plus proches qu'elles ne sont ou n'apparaissaient antérieurement ; - par une minimisation de l'importance du problème qui divise ; - par une diminution du lien social : on s'écarte de l'ami, on le rencontre moins souvent, on en vient même à moins l'aimer. La théorie ne précise pas dans quelles conditions la dissonance sera réduite par l'un ou par l'autre de ces moyens. De plus, elle est peu précise en ce qui concerne la quantification des variables. Ainsi Festinger affirme que la grandeur de la dissonance, et donc de la force qui pousse à la réduire, est fonction de l'importance ou de la valeur, pour l'individu considéré, des éléments entrant dans la relation : il y aura plus de dissonance si le problème sur lequel porte le différent est important ou si l'amitié est très forte, plus encore, si les deux se rencontrent ; Festinger indique également que le moyen par lequel s'opère la réduction suit, en quelque sorte, une loi d'économie : c'est l'élément le moins important, le moins résistant qui change et le

changement est juste suffisant pour rétablir la cohérence. On peut alors déduire, ce qui est effectivement la conclusion à laquelle Festinger aboutit dans la plupart des recherches réalisées dans ce cadre théorique, que la grandeur du changement témoigne de la grandeur de la dissonance, mais il n'y a pas de mesure indépendante de la dissonance.

Dissonance cognitive et situations d'influence sociale

Quelques points particuliers de la théorie de la dissonance cognitive nous semblent pouvoir être mis en rapport avec les situations d'influence sociale.

a - Le désaccord avec un ami.

La théorie prédit que le fait de se découvrir en désaccord avec un ami engendre un état de déséquilibre cognitif qui donnera lieu à des activités de rétablissement de la consonance, alors que la découverte d'un désaccord avec un étranger n'engendre pas de dissonance : on peut donc s'attendre à ce que l'individu change d'avis et plus, pour se rallier au point de vue de l'ami, alors qu'il ne le fait pas, ou peu, en présence d'un étranger. Certaines recherches montrent que c'est, en effet, le cas; mais ce n'est pas le cas général, compte tenu en particulier de la nature de la tâche. L'individu peut se rallier à l'avis de l'ami, faute d'autres moyens pour

rétablir l'équilibre ; le caractère fermé des situations expérimentales rend souvent difficile pour le sujet d'utiliser ces autres moyens ou pour l'observateur de constater leur utilisation : la diminution de la certitude des sujets qui ne changent pas de réponse pourrait être l'un d'eux. Il est vrai que le ralliement à l'avis d'un ami ne se produit, d'après la théorie, que si le problème sur lequel porte le différend a une certaine importance pour l'individu concerné, ce qui est rarement le cas dans les situations expérimentales que nous avons décrites. Mais si l'importance du problème croît, alors la théorie prévoit que la dissonance se résoudra autrement que par un changement de réponse au problème ; ce qui semble confirmé par le fait que l'individu se laisse moins induire en erreur par un groupe d'opposants unanimes lorsque la tâche prend, pour lui, une signification et une valeur marquée (Di Vesta, 1959). Reste, de toute façon, à expliquer, dans cette perspective, pourquoi les sujets adoptent totalement ou partiellement, la réponse d'un étranger lorsque, la tâche étant difficile, ils sont dans l'incertitude. Tous les changements de réponse ne proviennent pas d'une dissonance.

b - La non-confirmation des attentes

Lorsqu'un individu a une opinion ou une croyance forte, il peut se produire un événement qui vient contredire cette opinion ou cette croyance. La théorie

de la dissonance cognitive prédit, dans ce cas, non pas un changement d'opinion, puisque celle-ci est forte, mais la recherche active d'un support social qui la confirme. On peut tenter de faire ici un rapprochement avec les situations d'influence sociale "à la Asch" où le sujet qui répond selon l'évidence sensible et dont la conviction est profonde s'attend à ce que les autres participants répondent comme lui. Cette attente n'est pas confirmée, puisque les compères donnent une réponse fausse. La dissonance, selon Festinger, est réduite s'il existe un support social : la présence d'un second sujet naïf ou d'un compère qui répond selon l'évidence suffit à rendre résistant le sujet expérimental pourtant soumis à une forte opposition. Il reste cependant à expliquer pourquoi certains sujets adoptent la réponse fausse unanime, *alors* que leurs attentes ne sont pas confirmées ; et pourquoi cette tendance *se généralise*, bien que le changement soit moins ample, lorsque le système de réponse de la tâche permet des réponses de compromis (Tuddenham, et al., 1957)

c - Le refus d'une information divergente

Lorsqu'un individu a une opinion ou une croyance forte, la théorie prévoit que toute information communiquée qui risque d'ébranler la conviction sera négligée, pour écarter toute menace de dissonance. Ainsi, confrontés à des opinions contraires aux leurs, les gens *auraient*

tendance à rechercher, à préférer et à retenir seulement les informations qui vont dans le sens de leur conviction personnelle. Or, un certain nombre de recherches (cf. Berkowitz, 1969) ont montré que la recherche, la préférence ou la mémoire sélective d'informations confirmantes était loin d'être une tendance générale et marquée ; on ne peut donc expliquer le comportement indépendant des sujets, dans les situations expérimentales "à la Asch", par un refus de l'opinion divergente qui menace l'équilibre cognitif, d'autant que le comportement observé et les rapports ^{post-expérimentaux} des sujets manifestent qu'ils ressentent la situation comme conflictuelle et donc prêtent spécialement attention à la réponse communiquée, bien qu'ils ne l'acceptent pas.

d - L'engagement personnel dans une réponse

Il y a dissonance, selon Festinger, quand le sujet perçoit une contradiction entre ses valeurs et ses conduites, ses actes et ses paroles, ou encore entre deux de ses conduites. Dans une situation d'influence sociale, le besoin de cohérence peut empêcher tout changement de réponse parce qu'en donnant successivement deux réponses différentes, l'individu se perçoit comme en contradiction avec lui-même. On pourrait ainsi expliquer que l'engagement (commitment) dans une réponse exprimée avant communication, par les autres, de leur avis, entraîne des phénomènes moins marqués, comme l'ont montré un certain nombre

de recherches expérimentales, sans faire appel à une norme sociale particulière. On peut également mettre au compte du besoin de cohérence le fait que les sujets qui ont exprimé un haut degré de certitude quant à la validité de leur réponse personnelle, changent moins de réponse par suite de la communication sociale, que ceux qui ont exprimé une plus faible certitude, la distance à la bonne réponse et la distance à la réponse communiquée étant comparables (Montmollin, 1967). Il est vrai que la théorie n'explique pas pourquoi le fait de s'exprimer publiquement après les autres, dont on a vu qu'il entraînait des changements plus fréquents dans le sens de l'avis du groupe, libérerait le sujet de la dissonance engendrée par deux réponses successives différentes. Ni pourquoi l'effet est plus marqué dans un sens ou dans l'autre quand les réponses sont publiques : il faut bien admettre - ce qui n'est pas formulé ni supposé dans la théorie - que le besoin de cohérence est d'origine sociale.

Cohérence ou fermeture

Il est certain que les théories de la cohérence apportent beaucoup à la description de l'individu humain, dans la mesure où elles mettent l'accent sur les activités cognitives qui accompagnent tout problème, toute question non résolue et toute rupture dans le champ psychologique créée par l'intrusion et la non-intégration immédiate d'informations en provenance du monde extérieur,

de l'environnement social en particulier. Insistant à juste titre sur l'unité et la stabilité nécessaires à l'esprit humain, elles montrent que les attitudes, les opinions, les croyances, et même les sentiments, sont structurés en des ensembles qui fonctionnent dynamiquement. Mais si les modèles qu'Osgood et Tannenbaum, Abelson et Rosenberg, Cartwright et Harary ont proposé pour prédire les changements qui peuvent intervenir dans les attitudes ou les relations sociales du fait des discordances entre éléments, échappent aux critiques théoriques par les limites de leur portée, il n'en est pas de même d'une théorie plus ambitieuse comme celle de Festinger. La théorie de la dissonance cognitive offre l'image d'un individu qui fonctionne en circuit fermé, plus préoccupé de son intégrité que de la vérité de ses positions, de justification que de validation, de filtrer les informations qui lui conviennent que d'accueillir les faits gênants, de se défendre que de se remettre en cause, plus fermé sur son monde intérieur qu'ouvert sur le monde extérieur. Comment expliquer, dans une telle perspective, la coupure qui se produit chez l'homme, entre un "questionnement" de la "réalité physique", fondé sur la recherche patiente de preuves objectives et un "questionnement" de la "réalité sociale", dont les démarches sont plus rationnalisantes que rationnelles ? Loin de pouvoir "appliquer" la théorie de la dissonance cognitive aux problèmes de

connaissance à visée objective qui constituent la tâche à réaliser dans les situations d'influence que nous traitons, on peut même se demander si on peut ^{même} la généraliser au domaine des attitudes, des opinions et des croyances, qui en constitue la visée principale.

Une des faiblesses majeures des théories de la cohérence, signalées par de nombreux auteurs (cf. Abelson et al., 1968), tient à l'absence d'hypothèses, et donc de recherches, quant à l'origine du besoin de cohérence et aux conditions de formation des ensembles cognitifs qui fonctionnent selon la règle "psycho-logique" - le mot est d'Abelson - de non-contradiction. Deux hypothèses sont possibles : - ou bien la recherche d'invariants, le besoin de règles, l'exigence de cohérence dans le domaine des opinions subjectives, représentent une généralisation de ce qui se passe dans le domaine des connaissances objectives ; - ou bien les représentations, opinions et jugements subjectifs représentent un mode de connaissance primitif dont les exigences sont faibles ; mais dans la mesure où elles ne satisfont qu'imparfaitement le besoin de cohérence, leurs contradictions et insuffisances mêmes peuvent engendrer la recherche de preuves et la connaissance vraie, la logique d'une part, les sciences expérimentales de l'autre. Dans cette perspective, les opinions et jugements subjectifs précèdent toute connaissance objective ; pour certains problèmes, la connaissance est "encore" au stade de l'opinion, pour certains

individus, elle ne quitte pas ce stade. La théorie du développement de Piaget pourrait ici fournir un guide pour la recherche : la description des stades dans l'acquisition de la conservation qu'elle propose présente de nombreuses analogies avec les phénomènes étudiés par les théories de la cohérence : centration sur un seul élément avec non-attention aux éléments divergents, décentration et attention simultanée aux éléments divergents sans que leur divergence puisse être résolue, enfin équilibration d'un élément par un autre, entraînant une solution intégrative de la divergence entre éléments.

SITUATIONS D'INFLUENCE SOCIALE ET ACTIVATION

Les besoins affectifs d'affiliation et d'approbation, les besoins cognitifs de certitude et de cohérence ont été évoqués pour rendre compte des phénomènes d'influence sociale : certains résultats expérimentaux montrent, en effet, qu'il peut exister une liaison entre l'existence et l'intensité de tels besoins d'une part, et la manifestation et l'intensité de la réaction à la réponse communiquée d'autre part. Il ne semble pas, cependant, que les phénomènes d'influence, en raison de leur complexité, relèvent de ces seuls besoins, ni qu'une telle explication soit suffisante. D'une façon générale, les théories qui font appel aux besoins affectifs ou cognitifs, prédisent qu'en cas de désaccord social, l'individu se rallie

à la réponse des autres personnes, elles expliquent pourquoi et comment il en est ainsi. Mais elles laissent sans explication satisfaisante l'indépendance, le non-conformisme et plus encore, les phénomènes de convergence. Elles prédisent quelques uns des effets des facteurs propres aux individus et des relations sociales, mais elles n'expliquent, ni ne précisent l'interaction de ces facteurs avec les facteurs de tâche et les attributs de la réponse communiquée.

Si l'explication des phénomènes d'influence en termes de besoins n'est pas suffisante, cela n'implique pas que, d'une certaine façon, elle ne soit pas nécessaire. L'état interne de l'individu conditionne de façon déterminante la réaction dans une situation sociale : toute conduite est bien motivée, c'est-à-dire engendrée et soutenue jusqu'à son accomplissement par une "tendance impulsive" qui pousse à agir. En mettant l'accent sur les conditions d'éveil des conduites, les auteurs qui font appel à des besoins affectifs et cognitifs apportent une contribution non négligeable à la description et à l'interprétation des phénomènes d'influence. Mais il ne semble pas possible d'expliquer de cette façon à la fois l'éveil et la direction de la conduite, la mise en activité de l'individu et les moyens que finalement il utilise, l'effet du désaccord social qu'il constate et la solution qu'il y apporte.

La faible valeur prédictive de ces théories, quant à la réponse finale de l'individu dans les situations d'influence qui comportent la solution de problèmes factuels ou logiques, nous semble tenir à leur fondement même, c'est-à-dire au schéma classique de drive qui les sous-tend : l'individu est mis en action par suite d'une carence à caractère aversif que l'action a pour seule finalité de supprimer. Rattacher, plus généralement, les phénomènes d'influence sociale à un conflit ou à une anxiété agissant comme des drives, présente les mêmes difficultés : n'est vraiment prédite et expliquée que l'acceptation par l'individu de la réponse d'autrui qui, en supprimant le désaccord social, supprime la solitude, l'incertitude, l'incohérence, l'anxiété, le conflit. La remise en cause du schéma homéostatique pour des états liés à des carences physiologiques comme la faim, ainsi que le montrent les revues critiques de Coffey et Appley (1964), de E. Murray (1964), de Berkowitz (1969), l'existence d'habitudes et de préférences, - et même de préférences pour des substances non nutritives dans le cas de la faim -, amène à penser que les besoins, les carences, ne régulent pas à eux seuls, la direction des conduites. De plus l'observation de conduites d'exploration, la curiosité qui se manifeste dans l'intérêt pour le nouveau et le complexe, le goût de la manipulation, le jeu, l'activité pour elle-même, chez l'animal comme chez l'homme,

enfant ou adulte, rendent moins plausible une explication générale du comportement dont la fin ultime serait l'absence de stimulation. Le confinement dans un milieu social totalement uniforme, totalement stable, composé de gens toujours les mêmes, qui pensent tous et toujours de la même façon, l'état de "repos social" dont parle Festinger, ne pourrait-il engendrer une totale apathie ? Le confort intellectuel, ainsi atteint, ne serait-il pas déclin ? A moins que la satiété engendre à son tour un besoin de changement et de nouveauté, comme Berlyne en fait l'hypothèse. Le désaccord social, l'existence de jugements, d'opinions, de théories, de philosophies différentes, loin d'être aversif, pourrait être nécessaire à l'individu et au bon fonctionnement de son esprit. Il faudrait donc admettre qu'il existe chez l'homme un besoin de stabilité et un besoin de changement, dont la double action est nécessaire à son adaptation, même si dans certaines phases de son existence et pour de courtes durées, l'un prédomine sur l'autre.

Une autre conception semble plus riche de promesses pour aborder les problèmes de l'influence sociale, qui introduit une distinction dans l'analyse entre les conditions d'éveil et les déterminants de la direction et du choix des conduites. Dans cette perspective, incertitude, désaccord social, incohérence seraient des états motivants en ce sens qu'ils constituent des "signaux" qui

indiquent que "quelque chose ne va pas", selon l'expression de Kelman (1968), augmentant le niveau d'activation de l'individu, ce qui le rend, entre autres choses, plus attentif aux divers éléments de la situation. Mais l'on sait qu'à des niveaux trop élevés, s'accompagnant d'émotion et d'anxiété, l'attention s'oriente et se focalise sur certains éléments, l'activité se désorganise pour donner des réponses adaptatives de faible valeur, parce que, comme le dit P. Janet, elles n'intègrent pas le maximum de conditions : l'accord avec autrui, dans certaines situations et pour certains sujets, pourrait être de ce type ; par contre, dans d'autres, il présenterait un caractère adaptatif élevé parce que le sujet a tenté de tenir compte de tous les éléments de la situation, dans les limites du problème, du temps et du milieu social qui lui étaient imposées, et qu'il peut le remettre en question, dès que ces limites sont abolies.

CHAPITRE 10

LES THEORIES MOTIVATIONNELLES

INFLUENCE SOCIALE ET CONDUITE INSTRUMENTALE

Une seconde approche des problèmes de la motivation consiste à faire l'hypothèse que l'éveil et la direction de la conduite dépendent de la valeur qui s'attache aux conséquences de la conduite, c'est-à-dire des incitations (incentive) du milieu. La conception classique du drive qui ne fait dépendre la réponse que de l'état interne de privation, laisse sans explication l'effet propre, à degré égal de privation, de la quantité et surtout de la nature de la récompense, effet que l'on observe même chez l'animal. On sait que Hull a introduit la notion d'incitation dans son ouvrage de 1952, sous l'appellation de "réactions de but anticipées", lesquelles résultent des essais précédents, conception reprise et développée par Spence (1956). Les conséquences de la réponse peuvent donc être, par elles-mêmes, inductrices d'impulsion (drive induction) et non plus, comme dans la théorie classique basée sur les besoins, seulement réductrices d'impulsion (drive reduction), selon la distinction de Sheffield (Sheffield,

Roby et Campbell, 1954). Les deux conceptions ne sont cependant ni opposées, ni même discontinues : la conséquence d'une conduite n'est motivante, c'est-à-dire incitatrice de cette conduite, que parce qu'elle est anticipée par le sujet ; celui-ci doit donc préalablement avoir déjà éprouvé la conséquence de cette conduite dans le passé, c'est-à-dire avoir appris quelle était la liaison entre cette conduite et les satisfactions ou insatisfactions qu'il en retire, lesquelles sont en rapport avec les états internes particuliers qui, dans le passé, ont engendré la conduite. De plus, si la conséquence anticipée d'une réponse incite à produire cette réponse, la performance de la réponse et les conséquences réelles qui en résultent mettent fin à l'impulsion : les réponses sont donc aussi réductrices d'impulsion ; elles ne perdent cependant pas, en réduisant l'impulsion présente qu'elles ont fait naître, leur valeur puisqu'elle est acquise : seule la non-confirmation des attentes, c'est-à-dire la non-identité entre conséquences attendues et conséquences réelles peut diminuer l'incitation à donner une réponse dont les conséquences, jusqu'alors, étaient favorables.

Dans cette perspective, la conformité à autrui qui se manifeste dans une situation d'influence sociale est "une réponse instrumentale, opératoire, dont l'occurrence varie en fonction de la quantité, de la valeur et de la fréquence de la récompense qui s'y attache" (Walker et Heyns, 1962). Mais pourquoi s'en tenir à la seule

"conformité" ? Toute réaction à la réponse communiquée par autrui, qu'elle se manifeste par une réponse de conformisme, d'indépendance ou de convergence, peut être considérée comme une réponse instrumentale, un moyen d'obtenir un résultat valorisé et anticipé. Plusieurs théories de psychologie sociale, dont certaines sont plus élaborées que d'autres, se situent dans cette perspective. La théorie de la dynamique des groupes, la théorie du pouvoir de French (1956), la théorie de l'interaction sociale de Thibaut et Kelley (1959). Certaines d'entre elles sont des théories de l'influence sociale, d'autres sont des théories générales du comportement social, qui intègrent les phénomènes d'influence. L'influence des conceptions de Lewin en matière de motivation (1) et d'interaction sociale est partout manifeste.

- (1) On a souvent considéré que la conception lewinienne de la motivation était une théorie de réduction de tension, ce qui l'assimilerait aux théories classiques du drive. Il est vrai que, selon Lewin, tout état de tension, qui peut être engendré aussi bien par un manque (need) que par un but (want), engendre des forces qui poussent l'individu à sa mouvoir (to loco-mote) jusqu'à ce qu'il ait atteint un point où la tension est réduite et qu'il se trouve, à nouveau, en équilibre. Mais cette conception s'écarte du schéma classique, en deux points : 1. c'est la valence, c'est-à-dire la valeur qui s'attache à une partie ou un aspect du milieu extérieur, qui détermine la direction de la conduite en engendrant une attraction (valence positive) ou une répulsion (valence négative). L'analyse que fait Lewin des conflits en termes de valence nous semble très proche des conceptions de N. Miller en termes de "réponses de but anticipées"; 2. la notion d'équilibre, affaiblie du reste en "quasi-équilibre", ne signifie pas pour Lewin, retour à l'équilibre antérieur, mais nouvel équilibre : le fait même que l'individu ait fait "mouvement", au niveau comportemental ou cognitif, modifie l'espace de vie, c'est-à-dire la relation entre milieu extérieur et lui-même. (Lewin, 1938).

DYNAMIQUE DE GROUPE ET INFLUENCE SOCIALE

(1948)

Pour Lewin, ni le rassemblement, ni la ressemblance entre membres ne sont les caractéristiques essentielles d'un groupe, mais seulement l'interdépendance : c'est parce qu'ils dépendent mutuellement les uns des autres pour la satisfaction de leurs besoins et la réalisation de leurs buts que les individus se maintiennent dans des groupes ; l'interdépendance, et par conséquent, la cohésion du groupe, passe par la motivation de chacun relativement aux personnes qui sont membres du groupe, aux activités et réussites du groupe, ou encore aux moyens qu'il offre de parvenir à des fins personnelles (Back, 1951). L'interdépendance résulte donc de la mutualité des motivations, de la valence qu'a le groupe pour chacun de ceux qui le composent, même si chacun d'eux valorise un aspect différent ; elle entraîne des conséquences, interactions sociales et ressemblances, qui, d'une certaine façon, sont la contrepartie des moyens qu'offre le groupe de satisfaire chacun : l'indépendance, l'individualisme, l'individualité même parfois, se trouvent limités. Plus l'interdépendance est forte, c'est-à-dire plus est grande la valence du groupe pour ses membres, plus les points de vue dans le groupe tendront vers l'homogénéité et plus seront sanctionnés les écarts et les déviations (Cartwright et Zander, 1968). Dans cette optique, les phénomènes d'influence sociale résultent de la valence du groupe

pour ses membres : l'interdépendance engendre des "pressions vers l'uniformité" (Festinger, 1950).

Interdépendance et réalité sociale

Nous avons eu l'occasion, dans le chapitre précédent, de voir que Festinger⁽¹⁹⁵⁰⁾ interprète l'influence sociale comme l'effet d'un besoin de certitude qui, faute de moyens objectifs de validation, se satisfait par des moyens sociaux, ce qui implique une comparaison du point de vue personnel avec ceux d'autres personnes (Festinger, 1954): lorsqu'il y a identité entre les points de vue, le besoin de validation se trouve satisfait ; lorsqu'il n'y a pas identité, s'exercent des "pressions vers l'uniformité" qui entraînent un ralliement de l'individu à l'avis des autres. Nous avons montré que cette interprétation comportait des biais, qui tiennent d'une part à la liaison entre validité et accord social, d'autre part au fait que le champ et la marge de comparaison sont limités à des points de vue "proches" de ceux de l'individu : le groupe qui sert de référence est celui qui a les mêmes jugements, opinions et croyances que l'individu. La circularité de cette analyse disparaît lorsqu'on ne la considère plus comme une théorie cognitive individuelle, mais comme une théorie du fonctionnement des groupes, ce que justifient les exemples et les recherches cités par Festinger, et les conséquences qu'il tire de ses hypothèses pour la forma-

tion et la stabilité des groupes : c'est parce qu'il appartient à un groupe de membres interdépendants que l'individu fait référence à ce groupe pour baser la validité de ses points de vue sur l'identité qu'il constate, et qu'il aligne ses points de vue sur ceux des autres quand il constate leur non-identité. Non seulement le groupe lui fournit les points de comparaison "proches", mais encore ce groupe possède pour lui une valence positive, puisqu'il en dépend. Les "pressions vers l'uniformité" qui entraînent le changement d'opinion, l'acceptation du point de vue des autres, ne sont que la manifestation de l'attraction que le groupe exerce sur ses membres.

Il est vrai qu'il peut s'agir d'une tactique (Jones et Gerard, 1967). Si le groupe peut distribuer des récompenses ou user de représailles, s'il peut punir le déviant, en l'excluant par exemple, alors l'individu se soumet à l'avis des autres personnes par obéissance (compliance), sans toujours être intimement convaincu que la réponse du groupe soit la bonne : l'uniformité des réponses ne persistera donc qu'autant que la récompense ou la punition, la promesse ou la menace se maintient. Par contre, si l'individu accepte réellement la réponse du groupe (acceptance), la réponse induite reste stable puisqu'elle s'accompagne d'une certaine conviction intime, sans que la permanence de la récompense ou de la punition

soit nécessaire (Festinger, 1963) (1).

On peut toutefois se demander quelle est la nature et l'origine des "pressions vers l'uniformité". S'agit-il d'une force ⁽²⁾ propre de l'individu qu'engendre sa volonté d'entrer ou de rester dans le groupe, en raison des satisfactions qu'il peut en tirer, y compris ses certitudes, ou d'une force socialement induite du fait des comportements manifestes des autres membres du groupe qui ont intérêt à ce que le déviant se rallie à la majorité, ne serait-ce que pour préserver leurs propres certitudes ? Festinger, pas plus que d'autres psychologues de cette école, n'est, sur ce point, très explicite. Il s'agit sûrement d'une impulsion motivante individuelle, puisque l'on a pu montrer expérimentalement que se conforment à l'avis du groupe ceux pour lesquels le groupe a le plus d'importance, ou encore ceux qui attendent une amélioration de leur statut dans le groupe; par contre, les individus qui n'ont rien à perdre, soit parce que leur popularité est grande, soit parce qu'ils n'attendent rien du groupe, se montrent plutôt indépendants relativement à l'avis de la majorité (Dittes et Kelley, 1956).

- (1) On voit bien qu'en distinguant soumission et acceptation, Festinger sépare cette fois l'éveil et la direction de la conduite, puisque, selon les cas, l'individu se rallie à la réponse du groupe pour ne pas risquer de perdre son appartenance, mais son besoin de certitude n'est pas satisfait - ~~ou parce~~ que la réponse du groupe lui apparaît comme validée par l'accord social - le besoin de certitude est satisfait.
- (2) La distinction entre "force propre" et "force socialement induite" a été proposée par Lewin (1938).

Mais il s'agit tout autant d'une force socialement induite, dans la mesure où la non-homogénéité des points de vue menace l'unité et l'existence du groupe, c'est-à-dire les intérêts des autres membres. Ainsi Festinger (1950) fait-il l'hypothèse que dans un groupe cohésif, tout désaccord va engendrer des efforts de persuasion de la part de la majorité pour rallier le déviant : on constate, en effet (Schachter, 1951) que les membres de la majorité adressent au déviant plus de messages qu'ils n'en échangent entre eux ; ce nombre est fonction de la position du déviant (la majorité communique plus avec un déviant dont la position est extrême qu'avec un déviant plus proche de la position majoritaire), de la résistance du déviant (les messages de la majorité vers le déviant cessent si le déviant, après un certain temps, ne se rallie pas ; il est vrai que, dans ce cas, il est en général psychologiquement exclu du groupe, ainsi qu'en témoigne une épreuve sociométrique ultérieure) et de l'importance pour le groupe du problème débattu. Ces résultats montrent que les pressions qu'exerce le groupe constituent une défense contre la menace de rupture : le groupe peut tolérer des déviations de faible et quelquefois même de forte amplitude sur des problèmes mineurs, non sur des problèmes, pour lui, cruciaux. Il peut tolérer certains écarts par rapport aux normes admises, de la part d'individus qui ont un statut hiérar-

chique élevé, une certaine ancienneté, ou encore une fonction importante, parce que ces membres ont fait leurs preuves : c'est cette idée que développe Hollander (1958), sous le terme de "crédit personnel".

La "locomotion du groupe vers son but" (1)

Selon Festinger (1950), les "pressions vers l'uniformité" ont deux origines : la "réalité sociale" et la "locomotion du groupe vers son but". Si l'impact de la "réalité sociale" sur les jugements, les opinions et les croyances de l'individu dépend, comme nous l'avons montré, non pas seulement du besoin de certitude de l'individu, mais encore des liens d'interdépendance qui fondent le groupe, la "locomotion du groupe vers son but" est encore plus nettement liée à l'interdépendance et à la nécessité de l'accord qui en résulte.

En effet, la "réalité sociale" correspond à ce que sont, en totalité ou en partie, certains groupes, à savoir des communautés d'idées, d'opinions, de philosophies, de croyances ; c'est un autre aspect des groupes qui est pris en charge par la seconde notion : les groupes

- (1) Cette expression souligne la parenté que présentent, selon Lewin, l'individu et le groupe, en termes structuraux et en termes dynamiques. La "locomotion du groupe vers son but" est homologue à la "locomotion de l'individu vers son but" dans l'espace de vie : la motivation, qu'elle soit individuelle ou collective, engendre une force qui pousse à la mobilité.

se manifestent dans des actions communes en vue d'objectifs communs. "Une collection d'individus ... devient un groupe dans la mesure où les membres acceptent une tâche commune, deviennent interdépendants dans sa réalisation et interagissent l'un avec l'autre pour la mener à sa réussite" (Kelley et Thibaut, 1954, p. 735). En ce sens, les individus sont interindépendants et dans la réalisation de la tâche (l'action) et dans la réussite ou l'échec (les conséquences de l'action); la satisfaction de chacun passe par la réussite commune, et la réussite commune dépend d'un certain nombre de contraintes, à savoir l'accord sur les objectifs et l'accord sur les moyens (1). L'intérêt de chaque membre est donc menacé par l'existence de dissensions sur le but ou les moyens ; la satisfaction de chacun est d'autant plus éloignée que l'accord est plus difficile ou plus long à réaliser. Les exigences de la "locomotion du groupe vers son but" engendrent ainsi des "pressions vers l'uniformité" : force motivationnelle individuelle, parce que le "déviant" se perçoit comme l'obstacle qui empêche le groupe d'atteindre un but auquel

- (1) D'autres contraintes, dont nous ne parlerons pas ici, tiennent d'une part aux ressources du groupe relativement à la tâche (la compétence d'un ou de plusieurs membres) et d'autre part, aux modes d'interaction (communication et coordination des conduites). Kelley et Thibaut (1969) insistent, à juste titre, sur l'effet propre de ces contraintes dans le travail en groupe.

lui-même accorde une valeur et dont il attend satisfaction ; force socialement induite, parce que les autres membres du groupe font des efforts, en communiquant avec le "déviant" pour le persuader de se rallier au point de vue de la majorité. Ce point nous semble bien illustré par les recherches dans lesquelles on demande aux participants de faire une réponse commune unique à laquelle s'attache la récompense ; par exemple, dans une tâche ambiguë qui comporte plusieurs réponses possibles, le sujet qui est seul de son avis se rallie à la majorité, sans doute parce que, des deux moyens d'obtenir un accord, à savoir faire changer d'avis un certain nombre de personnes ou changer soi-même d'avis, le second est le plus économique (Thibaut et Strickland, 1956), ce qui va dans le sens du modèle de majorité proposé par Lambert (1969). On comprend alors que si l'accord a une valeur importante pour le groupe, le phénomène soit encore plus marqué.

Une des limites de la théorie qui lie les "pressions vers l'uniformité" aux exigences de la "locomotion de groupe vers son but" tient cependant au fait qu'elle privilégie la valeur de l'accord social, et de ce fait prédit que les pressions engendrées aboutiront au ralliement des déviants minoritaires, quelle que soit la valeur de la réponse sur laquelle se fait l'accord. Or il est des cas où la majorité du groupe peut avoir

objectivement tort (Deutsch et Gerard, 1955) : le ralliement à la majorité se fait donc au détriment de la réussite collective et individuelle. La théorie prévoit-elle des mécanismes de correction ? Non, si l'on s'en tient à l'analyse de Festinger, puisque, dans les groupes très cohésifs, le déviant a peu de chances de résister et que s'il résiste, il tend à être exclu du groupe. De plus, l'existence du groupe peut entraîner des phénomènes de "dé-individualisation" : l'acceptation de la réponse manifestement fausse, mais unanime, du groupe pourrait s'expliquer par une dilution de la responsabilité individuelle dans la responsabilité collective, interprétation que proposent Kogan et Wallach (1964) pour rendre compte du fait que le risque assumé est toujours plus grand dans les décisions collectives que dans les décisions individuelles antérieures.

Ne pourrait-on cependant améliorer la valeur prédictive de la théorie en faisant appel à une liaison non monotone entre cohésion et efficacité du groupe, sur le modèle de la loi de Yerkes-Dodson pour la motivation, ce qui se justifie puisque cohésion du groupe et motivations individuelles sont liées ? Il pourrait y avoir un optimum de cohésion, en-deça duquel l'accord ne se fait pas ou difficilement, et au delà duquel il porte sur une réponse dont la validité n'est pas garantie. Une autre solution est évoquée par Kelley et Shapiro (1954),

qui tient compte des statuts individuels : ce sont les membres les plus populaires qui courent le risque de rompre l'unanimité lorsque la réponse collective devient contraire à l'évidence, les termes du problème ayant changé ; la résistance individuelle au groupe a donc une valeur adaptative non moins importante pour l'individu et pour la collectivité que la conformité individuelle au groupe. Là encore stabilité et changement, unité sociale et liberté individuelle sont adaptativement complémentaires.

Les principes de la dynamique de groupe peuvent-ils s'appliquer à toutes les situations d'influence sociale et expliquer les résultats observés à propos de problèmes factuels ou logiques ? Quelques recherches (1) ont, en effet, montré que les relations d'amitié ou de solidarité qui existent entre l'individu observé et les personnes dont on communique la réponse, entraînent plus souvent l'adoption de la réponse communiquée que lorsqu'il s'agit d'étrangers ou d'un groupe dans lequel chacun travaille pour soi. Mais cet effet n'apparaît nettement que dans les situations "à la Asch", où la réponse exacte est évidente (Deutsch et Gerard, 1955) ou encore lorsque la tâche peut être résolue de façon multiple (Thibaut et Strickland, 1956);

(1) Cf. chapitre 5.

on n'observe pas d'effet différentiel net quand la tâche est de type continu et ne permet que des estimations approximatives. Comment expliquer, du reste, les réponses indépendantes qui sont presque toujours les plus fréquentes, dans les conditions d'interdépendance et les réponses de convergence dans les situations où le groupe est un simple "choeur de voix" ? D'où peut provenir la "résistance" des sujets interdépendants, et les "pressions vers l'uniformité" en l'absence d'interdépendance ? Parce qu'elles ne considèrent que les contraintes des relations sociales, les hypothèses de la dynamique de groupe, en leur état actuel, ne rendent pas compte des effets de la nature de la tâche, des facteurs de renforcement, des attributs de la réponse communiquée ; la *contribution* qu'elles apportent au problème de l'influence sociale nous semble encore une fois, partielle et non généralisable à l'ensemble des phénomènes.

POUVOIR ET INFLUENCE SOCIALE

Dans un article intitulé "Une théorie formelle du pouvoir social", French (1956) définit le pouvoir social par les changements qui affectent les jugements, opinions et conduites d'un individu du fait d'un autre individu. Le modèle postule que : 1. lorsqu'il y a conflit entre l'opinion d'un individu A et celle d'un individu B, le pouvoir de A est égal à la force maxima que A

peut exercer sur B, déduction faite de la force de résistance maxima que B peut mobiliser dans la direction contraire; 2. la pression que A doit exercer sur B pour rapprocher celui-ci de sa propre opinion est proportionnelle à l'ampleur du désaccord entre leurs opinions respectives ; 3. le changement d'opinion de B se fait jusqu'à un point d'équilibre pour lequel la résultante des forces est nulle (1). Il s'agit, on le voit, d'un modèle dynamique d'inspiration lewinienne : la dyade est considérée comme un champ de forces qui sont de direction opposée et de grandeur différente, et dont la résultante définit le point d'équilibre qui peut correspondre à la réponse finale de B, dans le cas d'une interaction non réciproque, ou au point d'accord entre les membres de la dyade dans le cas où l'interaction est réciproque.

De plus, il semble que le modèle de French (1938) repose également sur la distinction faite par Lewin, entre forces propres et forces induites. Selon Lewin, les forces

(1) Ce qui se passe au niveau de la dyade peut être appliqué à des groupes plus nombreux dans lesquels les opinions divergent : ils peuvent trouver leur équilibre par suite des changements qui affectent chacun des individus pris deux à deux. Le modèle de French utilise la théorie des graphes pour prédire, compte tenu de la structure des communications, de la structure des relations de pouvoir et du type d'opinion, la probabilité que les participants parviennent à un accord.

propres trouvent leur origine dans les motivations de l'individu et entraînent des changements qui ne relèvent que de la relation au monde de l'individu: B peut changer de jugement ou d'opinion parce que le milieu extérieur a changé ou parce que sa nouvelle position donne au monde vécu, une structure plus satisfaisante. Les forces induites ont une origine sociale et entraînent des changements qui relèvent des relations de l'individu au milieu social : B change d'opinion parce qu'il est poussé par une force, induite en lui par A, sans lequel nulle force et nul changement ne se produiraient. Quant à la force de résistance que B oppose à la force induite par A, elle peut être soit une force propre, trouvant son origine dans la relation de B au monde, bien qu'elle ne se manifeste qu'à l'occasion de l'intervention de A, soit une force induite par une autre personne que A, présente ou non dans le champ.

Les bases du pouvoir

D'après French, le pouvoir d'un individu se mesure aux changements qu'il induit chez un autre individu(1):

- (1) Bien que le changement, d'après le modèle, soit la résultante et de la force agissante de A et de la force de résistance de B. Ce qui signifie, par exemple, qu'à changement égal de B, on peut dire que A exerce une plus grande force quand B avait lui-même une opinion forte ou un jugement fondé sur l'évidence, que dans le cas où B n'avait qu'une faible conviction.

s'agit-il d'une simple tautologie et en admettant que non, s'agit-il bien d'une théorie motivationnelle ? Un article postérieur (French et Raven, 1959) donne une réponse sans équivoque : le pouvoir que possède un individu sur un autre provient de ce qu'il peut dispenser à ce dernier récompenses ou punitions, ou encore lui fournir les moyens d'accéder à des récompenses et d'éviter des punitions et des échecs.

Pouvoir_de_récompenser_ou_de_punir

L'influence qu'exerce A sur B provient de ce que B perçoit que A a la capacité de lui donner des récompenses (pouvoir de récompense) s'il se conforme aux demandes de A (1) ou des punitions (pouvoir coercitif) s'il ne s'y conforme pas. La force exercée par A, - c'est-à-dire la force productrice de changement que A induit en B - , dépend de la valence qu'ont, pour B, les sanctions positives et négatives que A peut exercer. Elle dépend également de la probabilité perçue par B de recevoir une récompense ou une punition en raison de sa conduite vis-à-vis de A : en d'autres termes, la force de A dépend de la possibilité qu'a A d'observer si B donne effectivement la

- (1) La communication par A d'une réponse différente de celle de B est perçue par B comme une "demande" de A, même si A ne fait aucun effort particulier pour le persuader.

réponse à laquelle s'attache la sanction qu'A a le pouvoir de distribuer.

Ainsi les changements induits par un agent récompensant ou punissant ne durent qu'autant que dure son pouvoir de sanctionner, qu'autant que les sanctions gardent leur valence pour l'individu qui peut les recevoir et que dans la mesure où l'inducteur continue à être présent et le changement induit, observable. De plus, ces changements ne concernent qu'un nombre limité de problèmes, ceux pour lesquels l'agent social peut effectivement exercer une sanction. Cependant le pouvoir de récompense, à la différence du pouvoir coercitif, peut engendrer des changements durables, indépendants de la présence et de la surveillance de l'inducteur, et qui concernent un plus grand nombre de problèmes que ceux à propos desquels, initialement, l'inducteur pouvait exercer une sanction : en récompensant B, A devient plus attirant pour B, plus aimé ; son pouvoir se transforme en "pouvoir de référence" : B répond aux demandes de A dans le sens voulu, parce que l'identité des points de vue devient en elle-même récompensante. Ainsi la soumission (compliance) se transforme en intériorisation (acceptance). Ce n'est jamais le cas du pouvoir coercitif : pour continuer à exercer son influence, une personne punitive doit continuer à surveiller la conduite de l'individu-cible ; elle ne peut cependant dépasser certaines

limites au-delà desquelles l'individu soumis à un tel pouvoir cherche à quitter le groupe, à rompre la relation sociale, ce qui met fin au pouvoir de l'agent.

Un pouvoir basé sur la distribution de sanctions, positives ou négatives, n'entraînera pas, ou peu, de résistance de la part de l'individu cible, s'il est perçu ou reconnu comme légitime, beaucoup de résistance, au contraire, s'il est ressenti ou reconnu comme arbitraire (1). Par légitime, il faut entendre que le pouvoir de sanctionner est, aux yeux de l'individu-cible, justifié ; de la sorte, il peut entraîner changements et conformisme, sans que les sanctions soient réellement exercées, et donc indépendamment de la surveillance de l'agent, et de façon durable. Il y a dans ce cas, intériorisation des demandes sociales parce que l'individu attribue à autrui le droit de demander et à lui-même, le devoir de se conformer à la demande. La distinction introduite ici par les auteurs est importante, mais complexe puisqu'il devient difficile de distinguer l'intériorisation qu'entraîne la légitimité de l'agent de celle qui est due à un pouvoir de référence fondé sur l'identification à l'agent et de celle qui peut résulter d'un pouvoir de compétence dans lequel la demande de l'autre est justifiée par l'attribution à cet autre d'une capacité reconnue dans un domaine donné.

(1) Légitimité et arbitraire sont conçus non comme des catégories, mais comme les pôles d'un continuum

Pouvoir dû à la référence

L'influence qu'exerce une personne ou un groupe peut être fondée sur l'identification de l'individu à cette personne ou à ce groupe : la sanction qui accompagne la conformité ou la non-conformité à la demande n'est donc pas médiatisée par l'agent, comme précédemment, mais intrinsèque à la conformité elle-même ; répondre à la demande dans le sens de la demande, c'est trouver l'identité ou l'unité sociale, et donc être récompensé (1). Un tel pouvoir peut ainsi s'exercer hors de la présence et de la surveillance de la source de la demande ; ce pouvoir a une portée générale en ce sens qu'il opère à propos d'un très large éventail de problèmes ; les changements induits sont stables, mais pour autant cependant que se maintient la relation sociale et qu'elle garde sa valeur pour l'individu.

.... quantitatif. Le degré de légitimité n'est cependant pas intégré de façon précise aux paramètres déjà évoqués, l'intensité de la sanction, sa valence pour l'individu-cible, la probabilité perçue que cette sanction soit effectivement donnée.

- (1) Il devient évidemment difficile ici de distinguer une interprétation de type drive (le besoin d'affiliation par exemple) d'une interprétation de type incitation, puisque la réponse de conformisme est dans les deux cas, "consommatoire", intrinsèquement récompensée.

Pouvoir dû à la compétence

Le pouvoir d'induire des changements orientés dans le sens de la demande repose, dans ce dernier cas, sur le fait que l'individu reconnaît ou attribue à la personne inductrice, une compétence ou des connaissances qui ne sont pas forcément très grandes dans l'absolu, mais au moins supérieures aux siennes. Il s'agit d'un pouvoir limité par le champ même des problèmes pour lesquels la personne inductrice est reconnue comme compétente. L'influence exercée ne dépend ni de la présence physique, ni de la surveillance de l'"expert" puisqu'il ne distribue pas lui-même de sanctions ; elle ne dure que pour autant qu'une compétence supérieure, dans le domaine considéré, reste attribuable. Elle peut cependant devenir impersonnelle et ne dépendre que de la validité intrinsèque des faits et des arguments proposés ; de plus, les changements induits peuvent devenir durables sans que l'expert demeure présent. Dans un vocabulaire qui n'est pas celui de French et Raven, on pourrait dire que l'expert a été médiateur d'apprentissage.

On voit que si le pouvoir de sanctionner et le pouvoir de référence entraînent une influence de type normatif, pour reprendre la distinction de Deutsch et Gérard puisque l'individu se conforme aux attentes des autres, le pouvoir de l'expert entraîne une influence informative : l'expert n'a pas le pouvoir,

en lui-même, de récompenser ou de punir; l'identité avec les points de vue de l'expert n'est pas en elle-même récompensante comme dans le cas où l'identification est à l'origine de l'influence exercée; par contre, l'expert fournit les moyens de faire une réponse à laquelle s'attache une récompense qu'il ne peut lui-même donner : il est médiateur, mais non agent de récompense.

Il est vrai, comme on a pu le dire (Moscovici et Faucheux, 1969), que dans la description que donnent French et Raven des bases du pouvoir, les phénomènes d'influence sont liés à la dépendance sociale dans laquelle se trouve l'individu, du fait que ses satisfactions passent directement ou indirectement par d'autres personnes. Mais cette dépendance n'est pas uniquement d'ordre affectif, comme le dit Ricateau (1970-71), et l'on retiendra surtout le caractère instrumental qui est ici donné à la conduite de l'individu dans les situations d'influence, conduite motivée par les conséquences attendues.

Comparé aux interprétations qui situent le problème dans la seule perspective de la réduction des besoins ou des tensions, le modèle dynamiste de French et la description des bases motivationnelles sur lesquelles se fonde le pouvoir d'autrui, nous semblent comporter plusieurs points intéressants à développer. Le modèle se présente comme un modèle général de l'influence sociale,

s'appliquant à tous les changements qui peuvent intervenir du fait d'autrui dans le domaine des actes et dans le domaine des jugements et opinions ; il explique, de même, par des processus instrumentaux identiques, les changements de réponse à des problèmes factuels ou à des problèmes d'opinion et de croyance. Il peut s'appliquer aux effets induits par une personne amie ou étrangère, par un groupe, groupe interdépendant ou "choeur de voix", ou encore par des agents symboliques (normes, valeurs, rôles). Enfin, il peut permettre d'analyser les cas d'influence unilatérale, aussi bien que ceux où l'influence est réciproque.

En faisant l'hypothèse que l'agent social induit chez l'individu une tendance à se rapprocher de la position occupée par l'agent pour un problème donné, mais en même temps éveille en l'individu une force de résistance qui s'oppose à la première, le modèle rend mieux compte du caractère dialectique de la situation d'influence et échappe à la séparation tranchée entre "réalité sociale" et "réalité physique", ou encore entre "centration sur la tâche" et "centration sur les personnes". La force de résistance par laquelle l'individu peut contrer ou atténuer la pression de l'agent présent peut, en effet, avoir une autre base motivationnelle que la force induite, provenir de l'existence d'autres inducteurs, non présents sinon symboliquement, qui sont, ou ont été, agents, sources ou

médiateurs de satisfactions et dont l'influence s'est intériorisée. Elle peut ainsi correspondre à la certitude de l'individu, elle-même fondée sur les données du problème, la confiance qu'il a en ses propres capacités, la compétence de ceux qui, dans le passé ou dans le présent, ont confirmé ses réponses. Puisque la réponse finale de l'individu correspond à la résultante, au point d'équilibre, de deux forces, le modèle peut s'appliquer aussi bien aux phénomènes de conformisme et d'indépendance (où l'une des forces s'annule) qu'aux phénomènes de convergence (où elles se composent). Selon le modèle, plus la force propre de l'individu est grande, et plus le pouvoir de l'inducteur, quelle que soit sa base, doit être grand pour produire un changement ; on pourrait ainsi expliquer que dans les situations "à la Asch" où la réponse exacte est disponible, et donc grande la force de résistance, il faut, pour que certains sujets adoptent la réponse (fausse) communiquée, que cette réponse soit unanime, constante, et, de surcroît, parfois, approuvée par l'expérimentateur.

Le modèle tient compte, en second lieu, de la grandeur de la divergence entre les points de vue : la force induite doit être d'autant plus grande que la distance - le "changement demandé" - est plus grande. Quelques études montrent qu'il en est bien ainsi : à conditions égales relativement aux agents inducteurs, un point de vue extrême produit moins de changement lorsqu'il

est communiqué, qu'un point de vue modéré (Sperling, cité par Asch, 1952); la majorité fait plus pression, c'est-à-dire envoie plus de messages, au "déviant" extrême qu'au "déviant" modéré (Schachter, 1951) ; lorsque la divergence est grande, les changements effectifs dépendent de la grandeur de la force induite : certitude de la majorité (Thibaut et Strickland, 1956), constance des "minoritaires" pour entraîner des changements parmi les membres majoritaires (Moscovici et al., 1969), fréquence des réponses communiquées extrêmes pour obtenir un changement extrême (Jacobs et Campbell, 1962 ; Montmollin, recherche non publiée).

Ainsi, le modèle de French, en dépit de sa brièveté, nous semble constituer un mode d'approche plus complet des phénomènes d'influence sociale, car tous les facteurs dont on a montré la pertinence peuvent y être intégrés par les modulations qu'ils font intervenir dans la force induite ou dans la force de résistance. De plus, la description des bases du pouvoir permet d'expliquer en fonction des attentes individuelles, pourquoi les changements induits sont stables ou instables, pourquoi certains ne se produisent qu'en public alors que d'autres n'en dépendent pas, pourquoi certaines personnes induisent des changements dans des secteurs limités et d'autres, dans un éventail beaucoup plus large. Les différences individuelles, elles-mêmes, peuvent sans doute être prises en compte, puisque force induite et force de résistance

varient d'un individu à l'autre, bases du pouvoir et valence des conséquences également.

Mais le modèle, en l'état des recherches visant à le valider, reste très hypothétique : l'une des difficultés les plus patentées tient, comme c'est également le cas de la théorie de Lewin, à l'utilisation en psychologie de la notion de force ; la dynamique des forces, le point d'équilibre n'ont qu'une signification analogique. L'idée que la conduite socialement induite dépend de la nature et de la quantité des récompenses et des punitions que cette conduite entraîne, de la part, au contact ou au moyen de l'agent inducteur, se traduit difficilement en variables manipulables, car si l'on peut faire varier objectivement la quantité de nourriture ou d'argent, comment quantifier objectivement des récompenses comme la sympathie, l'approbation, l'estime, la réussite dans une tâche, des punitions comme le rejet, le ridicule, l'échec ? Et si, comme le précisent French et Raven, récompense et punition peuvent perdre, pour l'individu, leur valeur, ce qui laisse entendre, comme nous l'avons suggéré, qu'il s'agit bien de valence subjective, comment être assuré que la valeur objective d'une récompense que l'on manipule expérimentalement correspond bien à la valeur subjective que prend cette récompense pour l'individu ? Enfin, pour être réellement prédictif, le modèle doit pouvoir permettre de traiter les cas où le pouvoir d'un individu sur un

autre n'a pas une base unique, mais plusieurs en combinaison. Il en est de même de la force de la résistance que l'individu peut opposer aux demandes d'autrui. French et Raven affirment, en effet, qu'il en est souvent ainsi, mais ils ne proposent aucune règle de combinaison.

Une partie de ces difficultés est levée dans la théorie de l'interaction sociale de Thibaut et Kelley qui présente, avec les conceptions de French et Raven, une parenté certaine. Le principe en est le même qui consiste à postuler que, relativement aux interactions sociales, il y a quelque chose qui pousse l'individu et quelque chose qui le freine : Thibaut et Kelley parlent de gains, là où French utilise la notion de force induite, de coûts là où French parle de résistance. La notion de point d'équilibre des forces maxima dans le modèle de French, laisse supposer que le changement induit est minimum pour un maximum de satisfaction attendue : pour Thibaut et Kelley, la conduite observée correspond à un maximum de gain pour un coût minimum. Ainsi Thibaut et Kelley abandonnent le vocabulaire de la dynamique pour celui de l'économie (1), mettant ainsi l'accent sur les stratégies de l'individu et de ses décisions.

(1) Bien que Kelley et Thibaut utilisent un vocabulaire emprunté à l'économie, ils ne font pas réellement appel à des lois économiques, comme Homans (1961) dans sa théorie de l'échange social. "La psychologie du comportement et l'économie considèrent que le comportement humain est fonction du profit (pay off) qu'il entraîne : en quantité et en nature, il dépend

CONTROLE ET INFLUENCE SOCIALE

La théorie de Thibaut et Kelley (1959) est une tentative plus élaborée que les précédentes pour rendre compte du comportement social, individuel et collectif, dans son ensemble et qui peut s'appliquer en particulier aux phénomènes d'influence sociale. Il s'agit, selon l'expression de Berger et Lambert (1968), d'une théorie de troisième niveau, en ce sens qu'elle représente un effort d'intégration de plusieurs perspectives : théorie behavioriste, théorie lewinienne et théorie des jeux.

Le contrôle de la conduite

Le concept central de la théorie est celui de contrôle : toute conduite est contrôlée, au sens skinnerien, par ses conséquences (outcomes); elle est donc instrumentale. Pour qu'une réponse se reproduise, il ne suffit pas, cependant, qu'elle amène un gain, il faut encore que le gain soit supérieur au coût de cette réponse. Une réponse est coûteuse si elle demande un effort, du temps, si elle

.... de la quantité et de la nature de la récompense et de la punition qu'il rapporte ... Le comportement social ... (peut être considéré) comme un échange d'actes, tangibles ou intangibles, plus ou moins récompensants ou coûteux, entre au moins deux personnes" (Homans, 1961, p. 13).

s'accompagne d'incertitude ou d'anxiété, si elle exige un choix entre plusieurs réponses compétitives. A gain égal, une réponse moins coûteuse sera préférée ; à coût égal, une réponse dont on attend un gain plus grand ; si le coût augmente, une réponse ne se maintiendra que si le gain qu'on en attend augmente également. La théorie, on le voit, ne se situe pas dans une perspective d'apprentissage des conduites, mais de "performance" : ce qui détermine l'apparition d'une conduite dans une situation donnée, c'est l'attente du gain, l'anticipation du but ; mais cette théorie motivationnelle s'appuie doublement sur les apprentissages : 1. ce sont les expériences passées qui informent l'individu des gains qu'on peut attendre d'une réponse ; 2. la valeur du gain attendu dans une situation présente est relative à la valeur moyenne des gains reçus dans le passé.

La valeur que prend, en effet, pour l'individu les conséquences d'une réponse n'est pas, dans une situation donnée, fixée dans l'absolu ; elle est relative à un niveau de comparaison, défini par l'ensemble des satisfactions qu'il a retirées, dans le passé, de situations identiques : les conséquences anticipées d'une conduite présente ne seront senties et jugées comme satisfaisantes que si elles sont égales ou supérieures à ce niveau de comparaison ; cette notion présente une grande parenté avec celle de niveau d'aspiration de Lewin et surtout, avec celle de niveau d'adaptation de Helson (1964).

Un second terme de comparaison intervient également, qui est relatif à la situation présente, le "niveau de comparaison des autres réponses possibles" : une réponse ne sera donnée que si le gain qu'on en attend est supérieur à celui de toutes les autres réponses possibles et disponibles dans la situation présente, à coûts égaux ou à coûts déduits. Ainsi, pour Thibaut et Kelley, l'émergence d'une réponse dans une situation donnée dépend de l'évaluation et de l'acceptabilité des conséquences qu'on en attend, que définissent les niveaux de comparaison, en d'autres termes, de la situation totale.

Le contrôle social

L'interaction sociale, c'est-à-dire le fait d'entrer en relation avec autrui, de quelque nature que soit la relation, est, comme les conduites non-sociales, une réponse instrumentale qui est contrôlée par les conséquences bonnes ou mauvaises que l'individu, ou les deux personnes ensemble dans une dyade, ou l'ensemble des membres dans un groupe, attend de l'interaction; les satisfactions attendues sont elles-aussi rapportées au niveau de comparaison des interactions passées et au niveau de comparaison des autres interactions sociales possibles dans la situation présente, y compris l'absence d'interaction. Si l'on applique ce mode d'analyse aux situations d'influence sociale, on peut voir que la réponse

finale de l'individu dépend d'une double série de satisfactions, celles qui sont attendues de toutes les réponses possibles à la tâche, y compris ne pas répondre ou différer sa réponse - ce que ne permettent pas en général, les conditions expérimentales -, et celles qui sont attendues de toutes les conduites sociales possibles, conformité à la réponse d'autrui, indépendance (c'est-à-dire absence d'interaction), convergence vers la réponse communiquée - quand la tâche le permet -, mais aussi quitter le groupe, la salle, rompre la relation sociale, interagir avec une autre personne, un autre groupe, quelquefois non présents - là encore, dans la plupart des conditions expérimentales, le registre des conduites sociales possibles est, par construction, limité.

En quoi et à quoi l'interaction sociale est-elle une réponse ? Pour Thibaut et Kelley, l'interaction, sous ses différentes formes, est la solution adoptée par les personnes pour résoudre les problèmes créés par l'interdépendance ; en d'autres termes, l'interaction sociale est le résultat observé - la variable dépendante dans les situations expérimentales -, la dépendance et l'interdépendance sont les conditions antécédentes imposées par le milieu - les variables indépendantes. Un individu se trouve dans une condition de dépendance quand ses gains et ses coûts sont affectés, ou peuvent l'être, par un autre individu: l'interaction sociale ne se produira et

ne se maintiendra que si les gains qu'il en retire s'en trouvent augmentés ou ses coûts diminués. Deux personnes se trouvent dans une condition d'interdépendance lorsque les gains et les coûts de chacun sont affectés par l'autre; l'interaction sociale ne se produira et ne se maintiendra que si au minimum chacun peut augmenter les gains ou diminuer les coûts de l'autre, sans augmenter ses propres coûts. Ainsi, par exemple, l'acceptation du jugement d'autrui dans une tâche, est une "réponse" d'interaction sociale, à des conditions données qui sont telles qu'autrui a la possibilité d'affecter les gains et les coûts qui s'attachent pour l'individu à son jugement dans la tâche. Thibaut et Kelley s'écartent de l'analyse de French et Raven centrée sur les relations entre personnes, au profit d'une analyse plus comportementale fondée sur les relations entre réponses, comme on peut le constater par l'usage qu'ils font de matrices pour décrire le contrôle social, unilatéral ou mutuel, entre deux personnes.

Une personne A contrôle une personne B dans la mesure où en choisissant une réponse dans son propre répertoire, elle affecte la qualité des résultats que B peut obtenir de ses propres réponses. Les auteurs distinguent deux types de contrôle social : - le "contrôle du destin" : les conséquences pour B ne dépendent que de la réponse de A et en aucune façon, de sa propre réponse ; - le "contrôle du comportement" : les conséquences pour B

dépendent à la fois du choix que fait A et du choix que fait B ; en choisissant telle réponse de son répertoire A peut amener B à choisir, parmi les réponses possibles pour lui, celle dont il peut attendre le maximum de satisfaction. Le contrôle du destin de B par A peut se transformer en contrôle du comportement, si A attache des récompenses ou des punitions différenciées aux réponses de B. Enfin le contrôle du destin et du comportement peuvent être mutuels (1).

- (1) Le contrôle unilatéral par A du destin de B, correspond, par exemple, à la matrice suivante :

		A	
		a1	a2
B	b1	1	4
	b2	1	4

dans laquelle a_1 et a_2 représentent les réponses de A, b_1 et b_2 , les réponses de B ; les chiffres inscrits dans les cases indiquent la valeur (gains moins coûts) des conséquences qui s'attachent pour B aux différentes combinaisons des réponses conjointes.

Le contrôle unilatéral par A du comportement de B correspond, par exemple, à la matrice suivante :

		A	
		a1	a2
B	b1	1	4
	b2	4	1

Le contrôle du destin mutuel correspond, par exemple, à la matrice suivante :

(suite note 1, de la page 402)

		A	
		a1	a2
B	b1	1 / 1	4 / 1
	b2	1 / 4	4 / 4

dans laquelle le chiffre du haut indique la valeur du résultat pour A, le chiffre du bas la valeur du résultat pour B, de leurs réponses conjointes.

Le contrôle du comportement mutuel correspond, par exemple, à la matrice suivante :

		A	
		a1	a2
B	b1	1 / 1	4 / 4
	b2	4 / 4	4 / 1

La transformation du contrôle du destin de B par A en contrôle du comportement peut, par exemple, correspondre aux matrices suivantes :

(a) l'obéissance de B
est récompensée

(b) la non-obéissance
de B est punie

		A	
		a1	a2
B	b1	1 / 1	6 / 1
	b2	1 / 1	4 / 4

		A	
		a1	a2
B	b1	1 / 1	4 / 4
	b2	1 / 1	2 / 4

Puisque dépendance et interdépendance telles qu'elles sont décrites dans la matrice font partie des conditions du milieu social, il faut bien que l'individu apprenne quelle est la matrice qui décrit le mode et l'ampleur du contrôle qu'a un autre individu sur ses réponses, matrice qui régulera l'histoire de ses relations futures avec cet autre individu, en fonction des satisfactions qu'il peut en attendre. Quand une personne est mise, pour la première fois, en présence d'une autre, elle "explore" la matrice, par des tirages successifs d'une réponse de son propre répertoire, et en enregistrant les conséquences pour elle-même des différentes rencontres entre leurs conduites respectives : ainsi c'est par échantillonnage que s'apprend la matrice. Plus le nombre des rencontres entre éléments du répertoire de l'une et éléments du répertoire de l'autre est grand, plus l'échantillon est représentatif de la matrice, rendant plus prédictibles les conséquences des rencontres ultérieures ; plus sont satisfaisantes (1) les rencontres explorées, plus la relation va se prolonger et l'exploration se compléter.

Toutefois, à mesure que la relation se prolonge et que la matrice se stabilise, les individus n'ont pas constamment à se référer à la matrice et à prendre des

(1) comparativement aux deux critères d'estimation et d'acceptation définis précédemment.

décisions sur cette base : il s'établit des routines de conduite qui libèrent de la référence à la matrice, - ce qui représente un coût -, tout en maintenant les gains et les coûts à un niveau optimum (1). Les individus ne reviennent à l'examen de la matrice que lorsqu'il y a rupture dans les routines (ou dans les normes), c'est-à-dire quand les gains et les coûts obtenus ne correspondent pas aux attentes, telles qu'elles ont été jusqu'ici définies par la matrice. Une nouvelle exploration de la matrice, par échantillonnage, est alors nécessaire, qui peut aboutir à des changements dans la représentation qu'on avait de la matrice, soit dans l'une et/ou l'autre des entrées (les répertoires), soit encore dans les valeurs inscrites dans les cases, soit encore à la fois dans les entrées et dans les cases.

Cette analyse permet de rendre compte de toutes les réponses d'interaction sociale, non seulement des relations d'affection, de communication, de coopération et de compétition, mais également des relations d'influence dans le domaine des conduites, jugements, connaissances,

- (1) Selon Thibaut et Kelley, les normes sociales auraient la même fonction ; car elles permettent de faire l'économie des influences de personne à personne, qui sont coûteuses puisqu'elles sont chaque fois particulières, tout en assurant aux relations sociales une prédictibilité relativement satisfaisante, ce qui en diminue également le coût.

attitudes et opinions. Il nous semble, en effet, que l'influence sociale correspond à une matrice où les conséquences, bonnes ou mauvaises pour l'individu concerné, s'attachent au fait que sa réponse est identique ou différente de celle d'un autre : il peut être amené, par exemple, dans une situation donnée, à exprimer une réponse identique à celle d'autrui parce que le bilan des coûts et des gains attendus de l'accord social est supérieur à celui de toute autre possibilité présente, y compris donner un accord partiel ou manifester son désaccord. Ainsi si l'on connaît la matrice qui décrit le contrôle unilatéral d'une personne sur l'autre, on peut prédire que l'individu, puisqu'il choisit la réponse qui maximise ses gains, donnera selon le cas, une réponse conformiste, une réponse indépendante ou une réponse de compromis, plus ou moins convergente ; si l'on connaît la matrice qui décrit le contrôle mutuel que deux individus exercent l'un sur l'autre, on peut prédire que, dans telles circonstances données, les deux individus se mettront d'accord ou non, se rapprocheront ou non l'un de l'autre, lequel se rapprochera le plus de l'autre et de combien.

Le contrôle de la tâche

Mais, dans une situation d'influence sociale, la réponse finale que donne un individu n'est pas seule-

ment réponse à autrui, comme dans le cas d'une réponse affective, d'une communication ou encore d'une conduite d'obéissance aux demandes sociales, elle est également réponse à la tâche : l'individu est donc également sous le contrôle de la tâche. Thibaut et Kelley proposent de décrire le contrôle que la tâche exerce sur l'individu, de la même façon que le contrôle social, en utilisant une matrice : les entrées de la matrice correspondent l'une aux états de la tâche, l'autre au répertoire des réponses disponibles de l'individu considéré ; les cases, aux valeurs des gains et des coûts qu'entraîne pour l'individu l'intersection d'un état de la tâche et d'une réponse du répertoire.

Une tâche difficile contrôle le destin de l'individu : il ne peut trouver la réponse qui maximise ses gains au coût le plus bas, soit parce que son répertoire est vide ou limité à quelques réponses non discriminables, soit parce qu'il ne différencie pas les états de la tâche, soit encore parce qu'il ne connaît pas les valeurs inscrites dans les cases. Une tâche facile, pour le niveau de compétence de l'individu, ou encore bien maîtrisée par apprentissage, contrôle le comportement de l'individu : il connaît la matrice et peut donc choisir dans son répertoire la réponse qui pour l'état donné de la tâche correspond au gain maximum. L'apprentissage d'une tâche correspond au passage d'un contrôle du destin à un

contrôle du comportement : au cours des essais successifs, l'individu explore la matrice, sa connaissance devient progressivement plus complète et plus stable ; quand elle est stable, la réponse devient routinière : l'individu n'a plus besoin de faire référence à la matrice pour répondre, ce qui diminue le coût de cette réponse ; mais l'activité de référence à la matrice et son réexamen réapparaît dès qu'il y a rupture entre gains attendus et gains obtenus, c'est-à-dire non prédictibilité des conséquences. Le cas particulier des tâches ambiguës correspond à un état de la matrice dans lequel les valeurs inscrites dans les cases sont toutes égales.

Comment les phénomènes d'influence sociale peuvent-ils dépendre du contrôle que la tâche exerce sur l'individu ? Bien que l'analyse de Thibaut et Kelley soit, sur ce point, allusive, on peut voir que l'influence qu'exerce une personne, indépendamment ou conjointement à celle qui résulte des gains et des coûts de la relation sociale, peut provenir du fait que par sa réponse à la tâche, elle amène l'individu considéré à trouver ou à choisir dans la matrice de la tâche une réponse autre que celle qu'il avait jusqu'alors donnée. Dans le cas des tâches faciles, pour lesquelles l'individu connaît bien la matrice, la réponse optimale est discriminable, elle coûte d'autant moins qu'elle est devenue routinière ; si la réponse d'autrui est identique à la sienne, elle n'ajoute rien aux gains espérés, ni aux coûts, puisqu'elle

est attendue. Par contre, si la réponse d'autrui est différente de celle donnée par l'individu, elle augmente les coûts : selon Thibaut et Kelley, l'existence d'une réponse compétitive est un coût ; mais de plus, parce qu'elle est non-attendue, elle produit une rupture dans les routines et oblige à réexaminer la matrice de la tâche, ce qui est également un coût.

L'élévation du coût de la réponse personnelle peut-il, d'après cette analyse, entraîner un changement de réponse dans le sens d'une acceptation totale ou partielle de la réponse d'autrui ? Non, puisque la tâche est facile et grande la connaissance de la matrice. C'est en effet ce que l'on constate généralement dans les situations "à la Asch", où la tâche est facile et la réponse exacte évidente, bien que les sujets manifestent un grand étonnement en entendant des compères donner unanimement une réponse fausse (non attendue), montrant une plus grande attention à la tâche (retour à la matrice et en particulier, aux "états" de la tâche définis par le stimulus) et souvent une plus grande incertitude (augmentation du coût), bien qu'ils ne changent pas de réponse. Mais c'est sans doute à une élévation du coût de la réponse indépendante qu'il faut attribuer l'augmentation des erreurs induites qui correspondent à une acceptation de la réponse d'autrui lorsque l'on augmente le nombre des compères, leur unanimité, (Asch, 1952), leur assurance (Moscovici et al., 1969). Le fait que le nombre

des erreurs de compromis augmente lorsque la majorité propose une réponse très éloignée de la réponse exacte (Asch, 1952) ou lorsque le nombre de réponses possibles est plus grand (Tuddenham et al., 1957) semble valider l'hypothèse de Thibaut et Kelley, d'une optimisation des gains et des coûts. Par contre, on peut s'attendre à un changement chez des individus anxieux, peu sûrs d'eux-mêmes : pour ceux-là, la réponse initiale était déjà "coûteuse", l'augmentation du coût qu'entraîne l'inférence de la réponse communiquée et la rupture des attentes, peut rendre le bilan négatif (1).

Si un examen de la matrice de la tâche, impliquant une mise en relation critique des différentes réponses possibles, y compris celles d'autrui, et des données de la tâche, fait, dans la plupart des cas, encore apparaître la première réponse donnée comme la plus satisfaisante, en dépit de son coût plus élevé, alors l'individu maintient sa première réponse. Par contre, il se peut qu'au cours de son réexamen de la matrice, il découvre que sa connaissance de la matrice était incomplète, que la tâche, par exemple, présente un autre état que ceux

- (1) A ceci peut s'ajouter que les autres personnes peuvent être des amis, des supérieurs, des personnalités prestigieuses, ce qui augmente le coût du désaccord dans la matrice des relations sociales, mais les auteurs ne traitent pas explicitement des cas où la conduite dépend simultanément des deux matrices.

qu'il avait répertoriés et qu'à cet état nouveau, la réponse d'autrui, ou une autre réponse possible, non envisagée jusqu'ici, soit aussi bonne que sa réponse personnelle. Il est ainsi amené à choisir entre deux réponses dont les gains sont équivalents, mais dont les coûts peuvent être inégaux, puisque l'une "coûte" le désaccord social, et l'autre, un changement. C'est, semble-t-il, ainsi que l'on peut interpréter les résultats de l'expérience de Thibaut et Strickland (1956), dans laquelle la réponse peut différer suivant le critère utilisé dans le jugement, mais sans perdre de sa validité. On constate dans ce cas que certains des sujets maintiennent leur réponse inchangée, mais que d'autres adoptent la réponse communiquée et ce, d'autant plus, que le coût du désaccord, dans la matrice de la relation sociale - quand les autres sont des amis - est plus élevé. Mais contrairement à ce que laissent entendre Thibaut et Kelley, il se peut également que le sujet, au cours de son réexamen de la matrice, découvre que son répertoire initial était trop restreint et que la réponse communiquée est, en fait, meilleure. L'interférence de la réponse d'autrui, la rupture due au désaccord, entraîne alors augmentation du coût de la réponse initiale, mais la réponse d'autrui peut augmenter le gain.

Tout autre est, dans la perspective de Thibaut et Kelley, le cas des tâches difficiles ou des tâches ambiguës, dans lesquelles la réponse d'autrui diminue le

coût et/ou augmente les chances de réussite de l'individu. Soit une tâche pour laquelle le sujet n'a pas de réponse(1); son répertoire est vide ; aucun gain n'est possible de ce fait. Adopter la réponse d'autrui, même si l'on ne connaît pas sa valeur, permet d'avoir au moins quelque chance de gagner quelque chose. De plus, c'est une façon d'explorer la matrice de la tâche : si la réponse adoptée procure une récompense (elle s'avère être exacte), alors elle a des chances d'être répétée : elle est apprise; si elle ne procure aucune récompense (elle s'avère être fausse), au moins l'incertitude sur l'une des cases de la matrice est-elle levée et l'on peut procéder à l'exploration d'une autre case. Bien que les auteurs ne parlent pas du gain qui s'attache aux erreurs dans la mesure où elles lèvent des incertitudes dans la matrice de la tâche, nous pensons que cette interprétation est dans la ligne de la théorie ; de même, une erreur induite par autrui lève une incertitude dans la matrice du contrôle social : si l'adoption de la réponse d'une certaine personne est suivie d'échec (la réponse adoptée s'avère fausse), alors une des cases de la matrice sociale est remplie, on ne peut faire confiance à cette personne; l'interaction sociale ne se reproduira pas.

(1) On lui demande, par exemple, de dire quel est l'auteur de la Divine Comédie, et il ne le sait pas.

Soit une tâche pour laquelle le sujet hésite entre plusieurs réponses de son répertoire, parce qu'il ne sait laquelle est appropriée à l'état présent de la tâche (1), il ne connaît pas les valeurs qui s'attachent à ces différentes réponses. Le coût de la réponse est élevé, puisque plusieurs réponses sont en concurrence, et que l'incertitude quant à leurs conséquences est totale. La réponse d'autrui, lorsqu'elle est identique à la réponse exprimée par le sujet, et quelle que soit sa valeur objective, diminue le coût de la réponse puisqu'elle limite la compétition entre des réponses qui apparaissent équivalentes ; si la réponse d'autrui est différente de celle du sujet, le désaccord est attendu, il n'augmente donc pas le coût déjà élevé de la compétition, au contraire puisqu'il permet une certaine discrimination entre les différentes réponses possibles : adopter ^{la réponse d'autrui} ; c'est donc augmenter ses chances de gagner ; c'est également explorer la matrice de la tâche : si la réponse adoptée s'avère exacte, alors elle est apprise et dans cet apprentissage, autrui a servi de médiateur ; si elle s'avère fausse, alors une des cases de la matrice se trouve définie, il ne reste qu'à explorer les autres. Ainsi dans ce cas, la réponse d'autrui a plus de chances d'être adoptée parce qu'elle diminue les coûts de la compétition et qu'elle

(1) On lui demande, par exemple, de dire quel est l'auteur de la Divine Comédie, Dante, Molière ou Balzac ?

augmente les chances de réussite. D'où l'effet, observé dans de nombreuses recherches, des attributs de la réponse communiquée : majorité, unanimité, proportion de réponses semblables ou proches dans l'échantillon communiqué ; ou encore des attributs de la source : l'effet massif qu'entraîne le fait qu'autrui soit perçu ou connu comme compétent tient au fait que le gain attendu de l'adoption de sa réponse est grand (1).

Quant aux tâches ambiguës, elles se caractérisent, selon Kelley et Thibaut, par le fait que l'incertitude ne porte pas sur le répertoire des réponses possibles, ni sur leur correspondance aux états de la tâche, mais provient de ce que les valeurs des cases sont toutes homogènes. Dans ce cas, la réponse d'autrui permet de distinguer les cases, introduisant un élément de différenciation qui diminue le coût de l'incertitude et augmente le gain attendu pour certaines d'entre elles. Dans nos propres recherches (Montmollin, 1967), on peut interpréter le fait que le changement de certitude, une fois les réponses des autres communiquées, soit fonction de la distance à ces réponses et que les stimulus se resserrent dans la marge des réponses communiquées, par une

- (1) Si la personne qui communique sa réponse est un ami, on peut ajouter à la diminution du coût lié à la réduction de l'incertitude et à l'augmentation du gain attendu dans le domaine de la tâche, une diminution du coût du désaccord et une augmentation du gain attendu de la réponse commune dans la matrice de la relation sociale. Les recherches montrent, cependant, que lorsque l'incertitude du sujet est très grande, l'augmentation des gains et la diminution des coûts dans la matrice sociale sont relativement peu importants.

levée de l'indécision quant à la valeur des différentes réponses possibles dans la marge initiale. Ainsi lorsque la tâche est difficile ou ambiguë, autrui joue un rôle positif, même si la valeur de sa réponse est incertaine, parce que le sujet se trouve vis-à-vis de la tâche dans une situation qui rend toute réponse coûteuse et qui ne comporte qu'un faible espoir de gain. Dans ce cas, l'acceptation de la réponse d'autrui, totale ou partielle, est la seule stratégie qui permet au sujet de se donner quelque chance de réussir. Tout ce qui augmente, aux yeux du sujet, la validité de cette réponse, impose d'autant plus cette stratégie.

Une théorie complexe pour un problème complexe

La théorie de Thibaut et Kelley permet de rendre compte, en elle-même ou par les possibilités d'extension qu'elle offre, de la complexité des phénomènes d'influence sociale, mieux sans doute que les autres théories motivationnelles. Tout d'abord, le fait que le contrôle social puisse être unilatéral ou mutuel permet de faire entrer, dans l'analyse, toutes les situations d'influence sociale, qu'elles soient réciproques ou, par limitation opératoire ou par différenciation des personnes, unilatérales. Ensuite, l'utilisation de matrices pour décrire la manière dont l'individu dépend, pour ses satisfactions personnelles de quelque nature qu'elles

soient, du milieu social (matrice des relations sociales) et du milieu physique (matrice de la tâche) s'applique aussi bien aux phénomènes de conformisme qu'aux phénomènes d'indépendance et de convergence, puisque la théorie tient compte du répertoire des réponses, mais sans préjuger de leurs caractéristiques : le sujet peut avoir seulement deux possibilités, donner une réponse identique à celle de l'autre, ou donner une réponse différente, ce qui engendre, comme nous l'avons montré, des phénomènes de conformisme ou d'indépendance, mais il peut disposer également d'une série de réponses ordonnées quant à la ressemblance avec celle d'autrui, depuis la réponse totalement identique jusqu'à la réponse totalement différente, en passant par des réponses plus ou moins proches, ce qui engendre des phénomènes de convergence. Le répertoire des réponses de l'autre personne, seconde entrée de la matrice des relations sociales, peut être représenté par une réponse unique, mais dans une autre situation, par une série de réponses différentes les unes des autres, et quelquefois ordonnées. Ainsi mieux que les autres modèles, l'analyse de Thibaut et Kelley permet d'intégrer ce qui relève, dans les situations d'influence sociale, du système de réponses imposé et des attributs de la réponse communiquée.

En mettant l'accent sur le contrôle qu'exerce la tâche dans les situations d'influence, et en décrivant

ce contrôle à l'aide d'une matrice de structure identique à celle qui décrit le contrôle social, ^{la théorie de} Thibaut et Kelley permet, mieux que les autres théories motivationnelles surtout centrées sur les relations sociales, de rendre compte des effets de la tâche sur les modalités et l'intensité des phénomènes. En distinguant, d'autre part, les conséquences attendues de l'acceptation totale ou partielle de la réponse d'autrui telles qu'elles sont définies par la matrice sociale, de celles qui sont définies par la matrice de la tâche, la théorie permet de prévoir aussi bien les aspects positifs que les aspects négatifs de l'influence sociale dans le domaine des jugements de fait et du savoir. L'idée qu'autrui peut jouer un rôle positif dans l'apprentissage de la matrice de la tâche est une idée relativement nouvelle et certainement féconde. Enfin, les différences individuelles peuvent également être prises en compte par cette théorie : il est plausible qu'il existe pour chaque individu et pour chaque situation une matrice sociale et une matrice de tâche particulières, dans lesquelles les valeurs inscrites dans les cases dépendent des caractéristiques stables et des ^{de l'individu considéré} dispositions temporaires. La distinction faite par les auteurs, à propos du niveau de comparaison, entre "optimistes" qui mettent l'accent sur les gains et "pessimistes" qui mettent l'accent sur les coûts, illustre une autre des possibilités qu'offre

la théorie pour le traitement des différences individuelles.

Cette conception présente cependant des faiblesses qui tiennent à sa complexité même. Tout d'abord, seule l'analyse des relations dyadiques est vraiment poussée dans le détail (1). En second lieu, bien que l'étude de la matrice sociale et celle de la matrice de la tâche soient relativement développées, il est fait peu d'allusions directes à leurs rapports, combinaisons et interférences, lorsqu'elles interviennent l'une et l'autre dans une même situation, ce qui est le cas des situations d'influence sociale. Ainsi l'accord avec autrui peut représenter un coût dans la matrice de la tâche - si la réponse d'autrui n'est pas bonne -, et un gain dans la matrice sociale ; dans d'autres circonstances, le désaccord avec autrui peut représenter un coût dans les deux matrices. Dans les limites actuelles de la théorie, tout se passe comme si les matrices étaient indépendantes l'une de l'autre ou comme si l'une avait priorité sur l'autre selon les circonstances, mais la théorie ne précise pas quelles sont ces circonstances.

(1) Dans leur chapitre d'un ouvrage collectif postérieur, Thibaut et Kelley (1969) traitent de la résolution de problèmes en groupe, en analysant les dépendances au niveau de la distribution des informations, de la distribution des solutions et de la distribution des récompenses.

Il est vrai que les auteurs partent du principe que l'on peut expliquer la conduite en tenant compte seulement de l'ordre de grandeur des satisfactions attendues, quelles que soient la nature et l'origine des besoins qui sont satisfaits. Ils ne nient pas l'existence de besoins ou de buts qui donnent leur coloration et leur ampleur aux satisfactions éprouvées, mais ils contestent que l'explication en termes de besoins soit nécessaire, - outre qu'elle est coûteuse puisqu'on est amené à l'en multiplier le nombre pour rendre compte de la complexité des conduites - , puisque l'ordre de grandeur des satisfactions attendues est suffisant. Ils affirment, au début de leur ouvrage, que les gains peuvent s'inscrire sur un continuum unidimensionnel et se sommer, et que les coûts qui se somment de la même façon, viennent en déduction des gains ; ainsi le bilan des gains et des coûts, de quelque nature ou origine qu'ils soient, correspond "à un point sur une échelle qui correspond au caractère bénéfique (goodness)" de la conduite réalisée ou envisagée. S'il en est ainsi, un coût qui s'attache à une réponse dans la matrice de la tâche et le coût qui s'attache à cette même réponse, du fait du désaccord avec autrui par exemple, dans la matrice sociale, se somment ; de même que les gains de chaque matrice ; un gain dans l'une et un coût dans l'autre se soustraient.

Faut-il encore que l'on puisse quantifier ces gains et ces coûts ! Et c'est sans doute là une des difficultés majeures de cette théorie, pourtant riche de possibilités pour aborder le problème de l'influence sociale.

Selon les auteurs, la matrice décrit les conditions objectives du milieu et l'individu apprend, au cours de ses expériences successives, quelles sont les conséquences de ses réponses, relativement à la tâche et relativement aux personnes auxquelles il est confronté. Mais de quelle "objectivité" s'agit-il, puisque les conséquences observées ou attendues d'une conduite sont évaluées et jugées acceptables par l'individu, en fonction de niveaux de comparaison déterminés l'un par les satisfactions passées, l'autre par les satisfactions espérées d'autres réponses possibles. Ainsi le statut des valeurs inscrites dans les matrices reste incertain : on ne voit pas clairement s'il s'agit de valeurs que l'on peut objectivement manipuler - ce qui est nécessaire à la validation expérimentale de la théorie - ou de valeurs subjectives propres au sujet (1). Et si la théorie affirme qu'en toutes circonstances, l'individu, de façon délibérée ou routinière, choisit la réponse qui dans la matrice *maximise* les gains attendus, il faut observer la réponse qu'il donne pour pouvoir inférer l'ordre des satisfactions attendues, mais la théorie ne permet pas de prédire la réponse.

- (1) La même difficulté se rencontre dans l'application de la théorie de la décision en psychologie (Edwards et al., 1965) : comment passer de la probabilité objective d'un événement à la probabilité perçue par le sujet, de son utilité à l'utilité pour le sujet ?

L'ACCORD AVEC AUTRUI :

UNE TACHE, UN MOYEN, UNE STRATEGIE

Les théories motivationnelles de la dépendance et de l'interdépendance sociales prolongent et complètent les explications fondées sur des besoins spécifiques. Elles mettent, mieux que celles-ci, l'accent sur le fait que dépendance et interdépendance sociales font partie des conditions de milieu dont l'individu ne peut s'abstraire. En expliquant la conduite par les conséquences attendues, elles traitent l'influence sociale comme un processus complexe qui dépend de la part relative des satisfactions, des contraintes, des coûts qu'entraîne la relation sociale. Dans la mesure où elles supposent que l'individu, à des degrés divers, connaît les gains attendus et les coûts ou risques encourus, et choisit la meilleure réponse possible, eu égard à l'ensemble des conditions qui lui sont faites, elles permettent, par le niveau de complexité auquel elles se situent, de rendre compte d'un plus grand nombre de ces facteurs que les recherches expérimentales ont mis en évidence.

Ce qui semble positif, dans les perspectives de la dynamique de groupe, tient à l'accent mis sur les conséquences pour l'individu de son "engagement" dans un groupe : cet engagement est motivé par des besoins et des buts personnels, mais une fois accompli, il agit comme une contrainte, à laquelle il faut se soumettre puisqu'elle

conditionne précisément l'atteinte des satisfactions recherchées. La nécessité de l'accord social est une *idée* forte, en dépit du fait qu'en l'état actuel de cette théorie, elle est exposée de façon trop simpliste pour rendre compte de la complexité de toutes les conduites sociales. Pour un groupe, l'accord est aussi une tâche qui a, comme toute tâche, des contraintes spécifiques.

Le modèle de French, et la description des bases psychologiques du pouvoir qui le complète, écarte l'influence sociale de la pure soumission à autrui, en tenant compte de la résistance de l'individu d'une part, des conditions qui limitent le pouvoir d'autrui et des possibilités d'y échapper à court ou à long terme, d'autre part. Et s'il peut sembler difficile à certains auteurs, d'accepter une conception des rapports sociaux centrée sur la dépendance, rappelons l'histoire bien connue du rat de laboratoire qui se félicite d'avoir amené et habitué l'expérimentateur à lui donner de la nourriture chaque fois que lui, le rat, appuie sur le levier. L'influence sociale *subie*, dans ce contexte, est un moyen pour l'individu d'aménager une situation au mieux de ses intérêts, mais il ne dépend pas entièrement d'autrui que ce moyen soit toujours utilisé.

La théorie de Kelley et Thibaut est sans doute la plus élaborée : non seulement elle reprend l'essentiel des conceptions précédentes, mais encore elle les intègre

dans une perspective où les apprentissages passés, les activités cognitives et les processus de décision ont leur part. Plus que les autres, de ce fait, elle tient compte de la situation totale et peut permettre de concilier, dans une seule perspective, ce qui relève des relations sociales et ce qui relève de la tâche. L'influence sociale est ici conçue comme impliquant de la part de l'individu une stratégie dont la rationalité relativement aux gains et aux coûts attendus est le caractère essentiel ; mais le caractère stratégique du comportement individuel empêche précisément que l'acceptation de la réponse d'autrui soit partout et toujours la règle.

CHAPITRE 11

 LES THEORIES DE L'APPRENTISSAGE
 INFLUENCE SOCIALE ET EXPERIENCES PASSES
Motivation et habitude

Les théories motivationnelles expliquent la conduite en montrant d'où la réponse finale - conformité à autrui, indépendance vis-à-vis d'autrui, ajustement partiel à la réponse d'autrui - tire sa force, le besoin qui est éveillé chez l'individu par la situation, ou la valeur des conséquences attendues dans la situation. Les théories motivationnelles se réfèrent donc au présent, à l'hic et nunc. Les théories de l'apprentissage se réfèrent au passé de l'individu : elles s'efforcent de montrer qu'une réponse particulière est émise dans une situation donnée - on parle alors de "performance" - parce qu'elle a été apprise, en d'autres termes parce qu'elle correspond à une habitude, une liaison acquise entre un stimulus et cette réponse.

On ne peut cependant, sans risque, les séparer, a fortiori les opposer. Hull (1952), rappelons-le, propose

une équation de performance dans laquelle interviennent conjointement le drive, l'incitation, l'intensité du stimulus, - conditions présentes -, et la force de l'habitude, qui résulte des conditions passées, à savoir les renforcements qui ont été associés à la réponse. De plus, dans la théorie de Hull, le renforcement n'a d'effet que parce qu'il est lié à un drive auquel il met fin, en satisfaisant le besoin qui lui a donné naissance. Nulle théorie psychologique ne peut exclure les motivations du sujet. Inversement, il ne semble pas possible d'exclure les apprentissages passés de l'explication et de la prédiction des conduites présentes. Les besoins sociaux d'affiliation et d'approbation, les besoins cognitifs de certitude et de cohérence sont considérés par certains auteurs comme des motivations secondaires dont le pouvoir mobilisateur provient d'une association répétée avec la satisfaction des besoins primaires. Les besoins sociaux liés à la dépendance, selon d'autres auteurs (Walters et Parke, 1964), pourraient être ramenés à des tendances acquises, à des habitudes dont l'établissement, au cours de l'enfance, est conditionné par une distribution, de la part des parents, de sanctions intermittentes, programme de renforcement dont on sait qu'il retarde l'extinction. Non seulement se pose le problème de l'origine de tels besoins qu'il faut bien rattacher à des modes d'acquisition, mais encore celui de savoir pourquoi, dans des circonstances données, l'individu utilise tel ou tel moyen

de les satisfaire : le répertoire qui est le sien, la disponibilité différentielle des moyens, peuvent être expliqués par référence aux expériences passées au cours desquelles l'éveil des besoins et les circonstances de leur satisfaction ont fixé un certain nombre de comportements.

Quant aux interprétations en termes d'incitation et de but qui mettent l'accent sur le contrôle qu'exercent, sur la conduite, les conséquences attendues, elles impliquent, plus nettement encore, une référence au passé puisque l'attente suppose une certaine connaissance préalable des conséquences d'une conduite ; toute conception instrumentale, et de ce fait, "finaliste" de la conduite, y compris dans les situations d'influence sociale, suppose chez l'individu une anticipation du but, des satisfactions qu'il apporte ou des désagréments qu'il évite, qui ne peut exister que si les satisfactions et les désagréments ont été antérieurement éprouvés. "A la différence de la motivation primaire, fondée sur la constatation d'un manque sans contenu précis, le désir est une tension dirigée, organisée en vue de l'atteinte, dans les délais les plus brefs, d'une fin spécifique dont l'expérience a déjà été faite" (Le Ny, 1967, p. 276). La théorie de Thibaut et Kelley accorde, comme nous l'avons montré, une importance essentielle, dans le choix d'une réponse, à la matrice des gains liés aux différentes réponses possibles : les cases de la

matrice sont remplies sur la base des expériences vécues, et donc, des satisfactions déjà éprouvées dans la production de ces différentes réponses.

Ainsi théorie motivationnelle et théorie de l'apprentissage se complètent, même si elles diffèrent quant à l'accent mis sur certains aspects privilégiés des processus. Rattacher les phénomènes d'influence aux apprentissages, c'est chercher à mettre en évidence la liaison qui existe, du fait des expériences passées, entre les réactions observables et certaines fractions de l'environnement, ou "stimulus" de la situation sociale.

Stimulus et habitudes dans une situation d'influence sociale

Les phénomènes d'influence sociale sont d'une grande complexité parce qu'ils dépendent d'un grand nombre de déterminants : nous avons conclu à la nécessité de considérer que la conduite du sujet dépend de la situation totale. Il y a quelque paradoxe à tenter maintenant d'analyser une situation d'influence sociale en termes de stimulus, puisque, pris au sens large de fraction de l'environnement, ce terme désigne "toute stimulation ou tout ensemble de stimulations qui exerce sur le comportement d'un individu une action distincte de celle des autres stimulations simultanées ou de la situation tout entière" (Le Ny, 1967, p. 31). Une telle

analyse est cependant possible, à condition de s'appuyer sur des définitions opératoires, c'est-à-dire en tenant compte des recherches expérimentales qui ont montré qu'à telle variation d'un élément de la situation, correspondait une variation dans les réponses observées.

Une fraction de l'environnement peut être considérée comme un "stimulus instigateur", si lorsque cet élément est présent, il se produit une réaction alors qu'elle ne se produit pas s'il est absent. Qu'est-ce que le stimulus instigateur dans une situation d'influence sociale ? La tâche, le problème, la question posée appellent une réponse : cette fraction de l'environnement joue donc ~~un~~ rôle de stimulus instigateur. La réponse d'autrui entraîne un changement chez le sujet : si ce changement ne se produit qu'en présence de la réponse communiquée, alors la réponse communiquée est un stimulus instigateur. De plus, on a pu montrer (Zajonc, 1966 ; 1967) que la présence d'autrui pouvait entraîner des variations dans la conduite de l'individu : les personnes présentes sont donc, elles aussi, des stimulus instigateurs. Ainsi une situation d'influence sociale comporte un ensemble de stimulus instigateurs : tâche, personnes *présentes*, réponse communiquée ; la réponse finale du sujet est donc ~~à la fois~~ réponse à la tâche, réponse aux personnes ~~et~~ réponse à la réponse communiquée. Comment va se composer la réponse finale compte tenu des expériences passées du sujet : 1. avec la tâche, ou la classe de tâches à

laquelle la tâche présente appartient ; 2. avec les personnes présentes, ou la catégorie de personnes à laquelle les personnes présentes appartiennent, ou les gens en général ; 3. avec la réponse communiquée, ou la classe de communications à laquelle appartient la réponse communiquée, ou les communications verbales en général ? En d'autres termes, comment peuvent se combiner les habitudes vis-à-vis de la tâche et les habitudes vis-à-vis des personnes ?

Dans l'établissement de ces habitudes, une fraction de l'environnement que l'on peut appeler stimulus renforçateur a joué un rôle essentiel ; les renforcements continuent de plus à assurer le maintien de ces habitudes, ne serait-ce que de façon intermittente, ce qui suffit à entretenir la permanence des conduites utiles. Quels sont les stimulus renforçateurs qui interviennent dans les situations d'influence sociale ? Pour répondre à cette question, il faut faire plusieurs distinctions. La première concerne la signification du stimulus renforçateur. Nous avons montré (1) que l'identité de la réponse du sujet avec la réponse communiquée dépend d'un événement renforçateur positif ou négatif qui intervient, soit après la réponse initiale du sujet, soit après la réponse communiquée, soit après la réponse finale du sujet dans une série d'essais. Dans tous ces cas, le stimulus renforçateur, produit par une personne compétente - en l'occur-

(1) cf. chapitre 4.

rence l'expérimentateur - est, ou symbolise, ou signifie la réponse exacte pour la tâche considérée ; au point que s'il perd cette signification, ou qu'il y ait doute sur sa signification (1), la tendance à suivre autrui, en dépit de la confirmation ou de l'approbation de l'"expert" présumé, pour reprendre le terme de French, diminue et disparaît. L'identité de la réponse de l'individu avec la réponse communiquée résulte donc d'un événement renforceur dont la "charge informative" est essentielle ; mais elle peut diminuer au profit de la charge informative du "renforcement mental" (Le Ny, 1967) ou de l'"auto-renforcement" (Suppes et Krasne, 1961) de l'individu. Toute autre est la signification du stimulus renforceur, dans certaines circonstances, qui informe l'individu, non de la validité des réponses exprimées, mais de leur adéquation aux "attentes d'autrui". C'est le cas, semble-t-il, quand autrui a le pouvoir de récompenser ou de punir la conformité de l'individu à ses vues, ou encore quand la solidarité rend cruciale l'identité des prises de position entre membres du même groupe. Non seulement le renforcement s'attache à un aspect particulier des réponses, leur identité avec la réponse d'autrui ou du groupe, mais encore la "charge affective" des stimulus

- (1) par exemple, quand la tâche devient, d'essai en essai, moins difficile, ou moins ambiguë et que la réponse exacte, de ce fait, est plus évidente.

renforçateurs est prépondérante, au point que l'identité de la réponse à celle d'autrui ou du groupe, semble, dans quelques cas, se produire indépendamment de la valeur de la réponse pour le problème posé, et quelquefois, contre elle. La récompense - ou la punition - est ici extrinsèque à la tâche. Quel peut donc être l'effet combiné des différents stimulus renforçateurs, des récompenses intrinsèques à la tâche et des récompenses sociales extrinsèques, des informations et des émotions qu'elles impliquent ?

Une seconde distinction concerne la présence effective de stimulus renforçateurs dans la situation d'influence sociale actuelle. Nous avons montré (1) que certaines recherches introduisent systématiquement des renforcements dans la situation présente ou dans une phase qui précède immédiatement celle-ci ; dans d'autres, au contraire, aucun événement de ce type n'est introduit. Ces situations expérimentales ne font que reproduire les variations qui existent, de ce point de vue, d'une situation concrète à une autre. Ainsi, dans certaines conditions ne jouent que les renforcements passés, dans d'autres, les renforcements passés et les renforcements actuels. Il faut alors expliquer la réaction présente de l'individu par le bilan des renforcements, particulièrement quand les renforcements actuels sont d'une autre nature, ou de signe contraire, relativement aux renforcements passés. En d'autres termes, il faut situer la

(1) cf. chapitre 4.

situation présente dans la *perspective* des expériences passées de l'individu. Un seul stimulus renforçateur est toujours présent dans toutes les situations d'influence sociale : la réponse communiquée qui suit la réponse initiale de l'individu ; la réponse communiquée peut ainsi avoir une double fonction, puisqu'elle est à la fois instigatrice et renforçatrice. Comment analyser séparément les effets de l'un et de l'autre de ses aspects ? En tant que renforçateur actuel, la réponse communiquée vient s'inscrire dans le contexte de l'histoire de l'individu, des accords ou désaccords d'autrui avec lui dans le passé.

Ainsi, la description que l'on peut faire, dans la perspective des théories de l'apprentissage, des situations d'influence sociale est complexe, puisqu'elles présentent un ensemble de stimulus instigateurs qui évoquent des habitudes multiples dont certaines peu compatibles ; et elles ne sont pas moins complexes sous l'angle des stimulus renforçateurs qui peuvent différer quant à leur signification, à l'aspect des conduites qui est renforcé et au poids des renforcements présents par rapport à l'ensemble des renforcements passés de l'individu.

INFLUENCE SOCIALE
ET CONDITIONNEMENT INSTRUMENTAL

Le conditionnement instrumental se caractérise par "la relation de contingence qui existe entre l'apparition de la réponse et l'administration du renforcement" (Le Ny, 1961, p. 162). Dans la perspective du conditionnement instrumental, il est relativement aisé d'interpréter la résistance ou l'influence subie par l'individu dans une tâche qu'il maîtrise bien. La réponse initiale est une réponse habituelle, qui, dans le passé, a été renforcée. Le renforcement présent de cette réponse, qu'il provienne d'un expert qui confirme ou infirme, approuve ou désapprouve, ou des autres personnes dont la réponse est identique ou différente de celle du sujet, modifie peu la force de la réponse initiale et donc affecte peu sa probabilité de réapparition. On comprend également pourquoi lorsque la tâche n'est pas bien maîtrisée, - la réponse du sujet dans le passé a été peu renforcée -, tout renforcement présent, provenant éventuellement de l'expert et, en tout cas, de la réponse communiquée affecte beaucoup

la réponse finale de l'individu. Reste néanmoins à expliquer d'où la réponse communiquée tire sa valeur renforçatrice.

Il est plus difficile d'analyser les effets des renforcements qui sont liés à la réponse que donne l'individu après avoir reçu communication de la réponse des autres personnes, puisque, comme nous l'avons montré (1), le renforcement peut être lié à la validité de la réponse relativement à la tâche ou à la similitude de cette réponse avec la réponse communiquée. Si dans le passé, la similitude sociale a été renforcée, récompensée, on peut comprendre que la simple apparition de la réponse d'autrui puisse amener l'individu à donner une réponse identique. Faut-il encore montrer qu'il en est bien ainsi et comprendre pourquoi. C'est l'objectif d'un certain nombre de théories de l'imitation dont nous nous demanderons si elles peuvent être généralisées aux phénomènes d'influence sociale dans le domaine cognitif.

Les théories de l'imitation

L'imitation, un comportement-apparié-dépendant

La première tentative pour démontrer que les réponses d'imitation sont contrôlées par des renforcements est due à Miller et Dollard (1941) : selon ces auteurs,

(1) cf. chapitre 4, p. 121.

l'imitation n'est pas un instinct, une propension innée à reproduire le comportement d'autrui, mais le résultat d'un apprentissage qui prend place en raison des récompenses qui s'attachent, pour le sujet, à la reproduction de la conduite d'autrui. Certaines conditions font que les réponses d'imitation représentent un comportement-apparié-dépendant (1) : ce sont ces conditions que Miller et Dollard ont surtout analysées dans des expériences sur

-
- (1) Miller et Dollard distinguent deux autres formes de comportement apparié. L'identité entre réponse d'un individu et réponse d'un autre individu peut résulter de ce que l'un comme l'autre répondent aux mêmes stimulus de l'environnement : il n'y a donc pas lieu de parler alors d'imitation, puisque les deux comportements sont totalement indépendants. Nous ajouterons que, de la même façon, deux individus peuvent donner une réponse identique dans une même situation parce qu'ils ont appris, indépendamment l'un de l'autre, à répondre de cette façon. L'utilisation d'un même mot pour désigner un même objet, une même qualité, ou une même relation est le résultat de ces apprentissages indépendants. Une autre forme d'imitation est la copie, le plus souvent volontaire, de la conduite d'un individu par un autre ; si elle est bien une imitation, en ce sens qu'en l'absence du modèle, l'observateur ne produit aucune réponse, elle ne relève cependant pas du conditionnement instrumental dans la mesure où l'observateur ajuste, par corrections successives, son acte - ou tout élément d'une séquence de mouvements - à l'acte du modèle : l'observateur contrôle par lui-même la similitude de sa réponse avec celle du modèle. Il est vrai que le modèle, par ses remarques et ses approbations, peut aider l'observateur à apprécier cette similitude ; la récompense qui s'attache à la copie parfaite peut, certes, encourager l'observateur dans ses efforts d'ajustement : elle motive, mais ne contrôle pas, par elle-même, la reproduction du comportement du modèle.

des rats et de jeunes enfants. La tâche consiste à trouver, entre deux éléments de l'environnement (deux couloirs d'un labyrinthe en T; deux boîtes) lequel contient la récompense (nourriture pour les rats ; bonbon pour les enfants) : il s'agit donc de problèmes de discrimination à deux choix. Le leader - ce qui, dans le vocabulaire anglais, signifie à la fois le premier et l'entraîneur - est un sujet qui, du fait d'un apprentissage antérieur, trouve à chaque essai la récompense : il sait discriminer les indices qui mènent à celle-ci. Après chaque essai du leader, le sujet non entraîné répond à son tour : il est récompensé s'il fait la même réponse (c'est-à-dire choisit le même couloir, ou la même boîte) que le leader. Au bout de quelque temps, la fréquence des réponses identiques à celle du leader dépasse 50 % (réponse au hasard) et croît jusqu'à 100 % : le sujet non-entraîné a donc appris à suivre le leader, à faire ce qu'il fait (1). L'apprentissage de l'imitation a les mêmes propriétés que tout autre conditionnement instru-

- (1) La démonstration de Miller et Dollard est d'autant plus complète que l'on peut entraîner un sujet à contre-imiter, en le récompensant systématiquement chaque fois qu'il choisit la réponse qui n'est pas celle du modèle.

mental : 1. il se généralise, bien que les réponses généralisées soient plus faibles ; 2. on peut par des renforcements différentiels, une fois la tendance mise en place, procéder à des apprentissages discriminatifs (1).

Selon Miller et Dollard, l'apprentissage d'un comportement-apparié-dépendant comporte un certain nombre d'éléments, tous nécessaires, tant du côté du modèle que de celui de l'observateur : le drive, les indices (cues), la réponse, la récompense. Le drive du modèle est un élément nécessaire, parce que le modèle doit continuer à répondre pour que l'observateur puisse, en répondant à son tour, trouver la récompense ; le drive de l'observateur est également nécessaire, puisque c'est la réduction du drive qui donne à la récompense sa valeur renforçatrice : si l'animal suiveur est rassasié, ou si, affamé, on ne le récompense plus, les réponses imitatives ne se produisent plus. Comment expliquer, cependant, que certains

- (1) Généralisation - d'un modèle à un autre : le rat blanc utilisé pendant la période d'acquisition, est remplacé par un rat noir, que les sujets suivent encore sans exercice supplémentaire ; - d'une situation à l'autre : les rats qui ont appris à suivre un modèle quand ils étaient affamés, le suivent encore quand ils sont assoiffés ; - d'une tâche à l'autre : les rats qui ont appris à suivre un leader dans un labyrinthe en T, le suivent encore lorsqu'ils ont à faire un choix plus complexe. Il en est de même chez les jeunes enfants. Discrimination entre les modèles : on peut amener les enfants à suivre un modèle grand, mais non un petit, en récompensant les imitations du premier, non du second.

enfants, et certains adultes, manifestent encore une tendance à imiter en l'absence de drive primaire, et même en l'absence de toute récompense présente, ce qui devrait mener à une extinction ? Selon les auteurs, la tendance à imiter peut devenir un drive secondaire, acquis, du fait de l'association répétée entre réponse identique et satisfaction d'un besoin primaire : l'imitation instrumentale est devenue "besoin" d'imitation, qui ne peut être alors satisfait que par le fait de donner une réponse identique à celle d'autrui.

Miller et Dollard insistent, d'autre part, sur la différence existant entre le leader et le suiveur (ou l'observateur), du point de vue des indices discriminatifs qui guident les réponses. En effet, si le drive, la réponse, la récompense sont identiques chez l'un et chez l'autre, ce sont les indices du milieu qu'il a appris à discriminer qui guident la réponse du leader, tandis que les seuls indices dont dispose l'observateur pour parvenir à la récompense sont ceux fournis par la réponse du sujet entraîné ; c'est en cela que le comportement du sujet qui imite est dit "dépendant" : si le leader ne répond plus, le sujet observateur est incapable de trouver la bonne réponse ; la seule chose qu'il ait apprise, c'est

à suivre le leader. On peut se demander cependant si la dépendance du sujet suiveur est aussi absolue, en d'autres termes si, en même temps qu'il apprend - et en quelque sorte, parce qu'il apprend - quelle est la valeur informative de la réponse du leader, il n'apprend pas à discriminer certains des indices du milieu auquel le leader répond, ou auxquels la réponse du leader (et la récompense qui l'accompagne) est associée. Une expérience de Church (1957) utilise des rats qui viennent d'apprendre à suivre un leader entraîné, dans un labyrinthe en T ; on procède, sans interruption, à une série d'essais au cours desquels une lumière s'allume à l'entrée du couloir qu'emprunte le leader. On poursuit alors l'expérience en continuant à utiliser la lumière, mais non le leader : les rats sont encore capables de trouver le bon couloir (70 % de bonnes réponses contre 90 % précédemment). Il y ^{aurait} ~~aurait~~ lieu de distinguer apprentissage de limitation et apprentissage par imitation (1). La disponibilité des

-
- (1) Il faut souligner la difficulté que l'on rencontre avec des adultes à faire apprendre des réponses imitatives instrumentales, non pas seulement, comme le pensent Kanareff et Lanzetta (1958) parce qu'il existe une norme sociale qui réprime l'imitation, mais parce que les sujets cherchent d'abord par eux-mêmes les indices pertinents du milieu physique qui correspondent à une réponse renforcée pour eux, ensuite, éventuellement, les indices pertinents du

indices pertinents du milieu devient, dans une telle perspective, un élément critique pour la compréhension des phénomènes.

On voit que l'analyse d'un comportement-apparié-dépendant met en cause la distinction skinnerienne, entre comportement "répondant" qui est directement sous le contrôle d'un stimulus (comme dans le conditionnement classique) et comportement "opérant" qui est directement

.... milieu physique qui sont associés à une réponse récompensée du modèle. Ce n'est que lorsque ces deux voies sont explorées que les sujets parviennent, avec beaucoup de difficulté manifeste, à trouver que la règle de contingence de leurs renforcements est la similitude de leur réponse avec celle d'autrui. Nous avons complètement échoué, dans une tâche de discrimination à deux choix, à faire apprendre à des étudiants à suivre un modèle toujours récompensé dont les réponses se suivaient au hasard ; par contre, il a été relativement facile d'apprendre à ces mêmes sujets à discriminer alors que les réponses d'un modèle non entraîné étaient récompensées selon une règle complexe d'alternance. Cette situation est particulièrement démonstrative de l'existence de processus vicariants, puisque dans une variante de l'expérience, les sujets observaient le modèle sans répondre eux-mêmes et qu'ils étaient capables, que le modèle ait appris ou non, d'exprimer verbalement la règle, avant de faire le moindre exercice.

sous le contrôle de ses effets, et qui apparaît "émis" plutôt qu'induit par un stimulus spécifique. Un comportement instrumental d'imitation est bien "opérant", puisqu'il entraîne une récompense qui le contrôle en retour, mais il est également "répondant" puisqu'il est sous le contrôle du stimulus que constitue la conduite du leader. La question n'est donc pas seulement de savoir comment la similitude des réponses peut acquérir une valeur renforçatrice, mais encore comment la réponse d'autrui peut acquérir une fonction de "stimulus instigateur".

La notion d'imitation généralisée

Les travaux de Miller et Dollard sur l'imitation ont rencontré un très grand intérêt et sont à l'origine d'un très grand nombre de recherches (cf. Lambert et Berger, 1968), destinées à préciser dans toute une série de variantes, l'importance relative des éléments de leur analyse. Pour Skinner (1953), le schéma peut se réduire à trois éléments: - la réponse du modèle ; - la réponse de l'observateur ; - le **renforcement** qui intervient quand la réponse de l'observateur est identique à celle du modèle ; si les réponses de l'observateur sont toujours récompensées quand elles sont appariées à celles du modèle et non récompensées, ou punies, quand elles ne le sont pas, alors le comportement du modèle, stimulus neutre au début, prend la valeur d'un stimulus discriminatif pour

l'observateur, et, parce que les réponses appariées sont toujours associées à des renforcements, la similitude acquiert par elle-même des propriétés renforçatrices secondaires. On a alors affaire à une imitation généralisée.

Baer et Sherman (1964) présentent une interprétation skinnerienne de l'imitation généralisée et démontrent, dans une belle expérience, comment des réponses imitatives récompensées peuvent entraîner une réponse imitative nouvelle sans renforcement spécifique. On a demandé à des enfants de reproduire ce que faisait devant eux une marionnette : balancement de la tête, moue, verbalisations inaccoutumées ; chaque fois que l'enfant reproduit le comportement de la marionnette, il est approuvé par l'expérimentateur. Quand les imitations sont bien en place et tout en continuant à les approuver, on introduit, dans le répertoire de la marionnette, une conduite nouvelle : appuyer sur une barre. On constate qu'au fur et à mesure des essais, les enfants appuient de plus en plus souvent sur la barre quand la marionnette le fait, bien qu'ils ne soient jamais approuvés pour cette réponse. Ainsi la tendance à imiter, acquise par renforcement, s'est transférée à une nouvelle réponse, non renforcée. La liaison entre la nouvelle imitation d'une part, les réponses imitatives antérieurement acquises et leur renforcement d'autre part, est démontrée par le fait que les enfants cessent d'appuyer sur la barre, quand

on cesse d'approuver les autres imitations (1ère condition) ou quand la marionnette ne présente plus son ancien répertoire tout en continuant à appuyer sur la barre (2ème condition). Ainsi la nouvelle imitation cesse quand les autres réponses imitatives sont soumises à extinction (1ère condition) ou quand elles ne se produisent plus, faute d'instigation du modèle (2ème condition) ; par contre, comme le montre la suite de l'expérience, la nouvelle imitation se manifeste de nouveau quand la marionnette reprend ses conduites-modèles antérieures, ou quand l'expérimentateur recommence à approuver les imitations anciennes. On voit, dans cette expérience, comment le modèle peut devenir un instigateur général et comment la similitude des réponses avec celles du modèle acquiert une valeur renforçatrice secondaire. Selon Baer et Sherman, il se développe ainsi chez un individu, un "répertoire d'imitations généralisées", quand ses imitations ont, de façon constante, rencontré des récompenses dans une grande variété de situations, de sorte que la probabilité que cet individu, dans une nouvelle situation, fasse une réponse d'imitation est forte ; cette tendance, en raison de la valeur de récompense qu'elle a acquise peut se maintenir quelque temps, en l'absence de tout événement renforçateur externe.

Il est cependant difficile d'expliquer toutes les caractéristiques des phénomènes d'imitation par les seuls processus de généralisation. On peut tout d'abord

se demander pourquoi la valeur renforçatrice secondaire qu'ont acquise les réponses socialement appariées ne s'éteint pas en l'absence de renforcement ultérieur. Ce peut être, comme le soulignent Gewirtz et Stingle (1968), que les réponses d'imitation continuent à rencontrer, de façon intermittente, des renforcements externes, c'est-à-dire qu'elles entraînent, de temps à autre, une récompense (à valeur informative : la réponse correcte; ou à valeur affective : l'approbation d'autrui). Cette récompense primaire (1) intermittente peut suffire à maintenir stable la valeur renforçatrice des réponses appariées.

En second lieu, on peut se demander si une théorie de l'imitation généralisée, toute économique qu'elle soit sur le plan conceptuel, peut rendre compte adéquatement de la diversité des réactions d'un sujet en face d'autrui. Contrairement à ce que suppose le concept d'imitation généralisée, un individu n'imité pas toujours, dans n'importe quelles circonstances et n'importe qui. Deux notions permettent de corriger ce qu'une tendance générale à imiter pourrait avoir de néfaste pour l'individu - et de faible pour la capacité de prédiction du psychologue. La première est celle de gradient de géné-

 (1) primaire en ce sens que c'est en association avec elle que le renforçateur secondaire a acquis sa valeur renforçatrice.

ralisation : une réaction conditionnée à un stimulus donné est émise en présence d'autres stimulus auxquels elle n'a jamais été conditionnée auparavant, mais l'amplitude et la fréquence de la réponse diminuent au fur et à mesure que la similitude entre le stimulus originel et les stimulus généralisés décroît. Appliqué aux réponses socialement appariées, ceci signifierait qu'à mesure que diminue la similitude entre les modèles généralisés et le modèle original au comportement duquel a été conditionnée une réponse appariée, la fréquence de la réponse appariée au comportement des modèles, diminue. Compte tenu de la complexité des personnes en tant que stimulus, il est plausible que les aspects par lesquels ces stimulus se ressemblent soient nombreux et variés, ce qui réclame une exploration expérimentale adéquate. Dans son principe cependant, la notion de gradient de généralisation permet de rendre compte de l'existence de limites dans la tendance acquise à imiter.

Le second principe correcteur peut être celui de la discrimination. Le jeu des renforcements peut permettre à un sujet d'apprendre à donner une réponse spécifique à un stimulus spécifique ; lorsque la réponse est donnée à un stimulus autre, même voisin, l'individu est, sinon puni, du moins non renforcé. Il est donc plausible, en matière d'imitation, de supposer que ce qui est appris, ce n'est pas une tendance générale à imiter, mais comme le

suggèrent Baer et Sherman, un "répertoire d'imitations généralisées" : ainsi, le sujet, dans une situation donnée, n'imiterait autrui que si la situation présente se réfère à une classe de ce répertoire. Comme le montrent expérimentalement Miller et Dollard, un enfant peut apprendre à suivre un modèle d'un type particulier à l'exclusion de tout autre type, en fonction des renforcements positifs qui s'attachent aux imitations de l'un et de l'absence de renforcements qui s'attachent aux imitations de l'autre. C'est sans doute selon le même principe que l'enfant apprend, non seulement les caractéristiques des "bons" modèles, mais encore les situations, circonstances, tâches pour lesquelles il est bénéfique d'imiter. Ainsi l'enfant apprend à faire des réponses imitatives et par généralisation, devient capable d'imiter, mais par des apprentissages discriminatifs ultérieurs, il apprend qui, quand et pour quoi imiter, expériences qui, par généralisation, se constituent en capacités spécifiques à imiter pour des classes de modèles, de circonstances et de tâches, pouvant se combiner. Chaque situation nouvelle devient alors une occasion où se manifeste une capacité analytique, mais aussi, par les résultats éventuels obtenus, une occasion d'affiner les conditions d'utilisation du "répertoire des imitations généralisées", c'est-à-dire de confirmer ou d'infirmar l'appartenance d'une combinaison particulière au répertoire des habitudes utiles.

Imitation et influence sociale

Peut-on appliquer aux phénomènes d'influence sociale les principes du conditionnement instrumental de l'imitation ? En d'autres termes, peut-on, en contrôlant les renforcements qui s'attachent à la similitude de la réponse verbale ou symbolique d'un sujet avec la réponse verbale ou symbolique d'un autre, dans une tâche de jugement perceptif, ^{pour} une question portant sur des faits, ou un problème mathématique ou logique, entraîner ce sujet à appairer ses réponses à celles de l'autre ? Les recherches expérimentales qui utilisent le paradigme du conditionnement instrumental de l'imitation dans des tâches cognitives (1) montrent que ~~cela~~ est possible. On peut alors, pour expliquer les phénomènes d'influence sociale, faire également appel aux autres principes, généralisation et discrimination. Ainsi l'individu aurait tendance à suivre la réponse d'autrui quand celui ci exprime un jugement, une connaissance, une solution, parce que cette réponse a acquis une valeur de stimulus instigateur et que les réponses appariées ont acquis une valeur renforçatrice secondaire entretenue par des renforcements intermittents ; mais il a appris, en fonction des renforcements différentiels, à discriminer, c'est-à-dire à suivre les avis de certaines personnes dans certaines circonstances, mais non dans d'autres.

(1) Kanareff et Lanzetta (1958) ; Endler (1965).
cf. chapitre 4, p. 131 et 137.

Les différences individuelles que l'on observe dans les phénomènes d'influence pourraient ainsi s'expliquer par le fait que certains sujets n'ont pas eu l'occasion d'apprendre à discriminer, de sorte qu'ils manifestent une tendance relativement constante à suivre l'avis des autres personnes : les enfants, parce qu'ils n'ont pas encore accumulé suffisamment d'expériences et surtout d'expériences variées pour discriminer entre modèles et entre circonstances ; les personnes de faible niveau socioéconomique, parce que le milieu où elles vivent est, à la fois, étroit et homogène, n'offrant que peu d'occasions d'apprendre à discriminer ; enfin, les anxieux chroniques, ou encore les "autoritaristes" qui ont été élevés de façon rigide et sévère : l'anxiété de la punition peut bloquer toute autre réponse que la réponse appariée qui évite la punition, et donc empêcher l'exploration d'autres possibilités avec leurs conséquences, nécessaire aux apprentissages discriminatifs. La sensibilité particulière des anxieux à l'influence d'autrui peut s'expliquer par la résistance à l'extinction des réponses d'évitement qui se trouvent sélectionnées et renforcées du fait de la réduction de l'anxiété suscitée par la punition.

Une telle assimilation des phénomènes d'influence dans le domaine cognitif aux phénomènes d'imitation, suppose qu'il n'y a pas de justification théorique à

distinguer l'imitation des gestes ou ^{des} actes et l'adoption des réponses verbales d'une autre personne : la similitude des réponses verbales de deux individus n'est pas moins similitude que la similitude de leurs gestes ou de leurs actes ; et même si parfois la nature des événements renforçateurs diffère selon qu'il s'agit du domaine des actes moteurs ou du domaine cognitif, il n'en reste pas moins que le principe essentiel demeure, à savoir que le renforcement s'attache à la similitude, et non à la nature des réponses. On peut même se demander si les réponses verbales ne sont pas plus susceptibles que les gestes et les actes, d'être imitées, précisément parce qu'elles sont verbales. La langue est un objet social qui ne peut être acquis que socialement : les adultes fournissent à l'enfant les modèles, sans lesquels l'enfant reste incapable de parler, comme en témoignent les observations faites sur les enfants-loups, et sans doute aussi les renforcements qui s'attachent à la similitude entre émissions verbales de l'adulte et émissions verbales de l'enfant dans l'acquisition du répertoire des mots, entre significations des mots pour l'adulte et significations des mots pour l'enfant dans l'acquisition de l'usage des mots pour désigner les mêmes choses. Parce que la langue est un objet social et que son acquisition dépend largement des conditions sociales, il ne semble pas possible de séparer l'acquisition des mots et la découverte de la

similitude des mots d'un locuteur à l'autre, l'acquisition du sens des mots et la découverte de la communauté sémantique entre locuteurs. Le conditionnement instrumental des réponses verbales appariées, même s'il ne peut entièrement expliquer le développement du langage, y contribue d'une façon importante. S'il en est ainsi, les phénomènes d'influence dans le domaine cognitif, manifesteraient la persistance de tendances qui se sont constituées au moment et à cause de l'apprentissage de la langue : la réponse verbale de toute personne appartenant à la communauté linguistique susciterait une réponse appariée, parce que l'existence et l'usage de la langue impliquent similitude entre locuteurs ; il n'est pas de domaine où la notion d'imitation généralisée ait plus de portée, et ce, d'autant plus que les renforcements des réponses verbales appariées restent permanents, coextensifs à l'usage même de la langue dans les communications sociales.

Il est cependant manifeste, dans les recherches expérimentales, que les réponses verbales résistent souvent mieux que les gestes ou les actes moteurs, aux manipulations exercées au moyen de renforcements qui s'attachent à la similitude avec autrui. L'acquisition d'une tendance à imiter ne se produit que lorsque le sujet est réellement dans une condition de comportement-apparié-dépendant, c'est-à-dire quand il ne dispose d'aucun indice

direct pour trouver la bonne réponse, parce que la tâche est ambiguë ou difficile (1). Quand la tâche est facile, ou lorsque les données du problème changent de sorte que des indices directs deviennent disponibles, le sujet cesse de prendre la réponse du partenaire pour modèle, même si les réponses appariées continuent d'être renforcées.

Comportement-apparié-dépendant et comportement-apparié-indépendant

Il ne suffit donc pas d'inférer, à partir des renforcements qui se sont attachés de façon constante durant la petite enfance aux réponses socialement appariées, l'acquisition d'une tendance généralisée à suivre la réponse d'autrui, même sous la forme d'un répertoire nuancé d'habitudes, constitué sur la base d'apprentissages discriminatifs dépendant de renforcements différentiels. Il faut encore expliquer comment, à la fois, les individus conservent l'habitude de suivre autrui quand ils ne disposent d'aucun indice non social pour guider leur réponse (la réponse appariée gardant alors une valeur renforçatrice), c'est-à-dire une habitude de dépendance sociale, et acquièrent l'habitude de ne pas se référer à la réponse d'autrui quand ils disposent d'un

(1) Rappelons que dans les expériences de Kanareff et Lanzetta, il s'agit de dire de deux sons de même hauteur tonale, lequel est le plus aigu ; dans les expériences d'Endler, la question porte sur des faits obscurs et peu connus (cf. chapitre 4).

indice non-social pour trouver la bonne réponse (la réponse appariée perdant alors sa valeur renforçatrice), c'est-à-dire une habitude d' indépendance. Il est sans doute utile de reprendre ici la distinction proposée par Willis (1965) (1). On peut apprendre par conditionnement à suivre ~~et~~ à ne pas suivre autrui : à suivre, c'est-à-dire à reproduire sa réponse, si la réponse socialement appariée a été renforcée positivement (2), à ne pas suivre, c'est-à-dire à donner systématiquement une autre réponse que celle d'autrui, si la réponse socialement non-appariée a été renforcée positivement (3) ; dans les deux cas, la réponse d'autrui sert de référence à l'individu, dans les deux cas, l'individu est en situation de comportement-apparié-dépendant. Par contre, l'individu ne dépend pas d'autrui lorsque sa réponse est évoquée par un indice du milieu non social parce que, dans le passé, elle a été renforcée indépendamment de son caractère de similitude ou de non similitude avec les réponses d'autres personnes ; il se peut, en raison du milieu qui leur est commun, que deux personnes donnent les mêmes réponses aux mêmes indices : leur comportement est un comportement-apparié-indépendant.

Le problème posé ne concerne pas l'existence, dans les situations d'influence, de ces deux types de

(1) Cf. chapitre 2, p. 50.

(2) ou punie la réponse non appariée

(3) ou punie la réponse appariée.

comportement en face d'autrui que la moindre observation met en évidence, mais le fait que les habitudes de dépendance et les habitudes d'indépendance prennent naissance dans les mêmes conditions, à savoir les renforcements qui s'attachent aux réponses socialement appariées de l'enfant. Si l'on a quelque raison de penser que dans les premières années de sa vie, l'enfant se trouve pratiquement toujours en situation de comportement-apparié-dépendant, on peut se demander comment il en vient, en même temps qu'il apprend à imiter l'adulte, à apprendre, en imitant l'adulte, à devenir indépendant de lui. La recherche de Church que nous avons évoquée précédemment, montre en effet comment l'acquisition d'une réponse imitative facilite, chez des rats, la discrimination d'un indice du milieu associé à la réponse du modèle. On a certainement là un exemple du passage d'un comportement-apparié-dépendant à un comportement apparié-indépendant dont l'étude serait fort instructive pour comprendre comment l'état de dépendance où se trouve l'enfant vis-à-vis de l'adulte fournit à la fois les conditions de ses premiers apprentissages et les conditions de la mise en place progressive d'activités et d'apprentissages indépendants.

On pourrait alors mieux décrire comment s'effectue chez l'enfant, le passage d'un état où l'appariement à autrui est syncrétique, affectant toutes les catégories

de conduite, comportements vis-à-vis des personnes, comportements vis-à-vis des choses, réponses ou actes moteurs, réponses verbales, à un état plus analytique où l'appariement à autrui se sectorialise en fonction de la signification qui s'attache à la similitude sociale : certaines conduites - sociales en particulier - restent sous la dépendance de modèles et de récompenses sociales, même si modèles et récompenses se présentent sous la forme relativement abstraite de normes ; d'autres, se libérant du contrôle social qui a permis leur mise en place, ne se réfèrent à la similitude sociale que pour autant qu'elle a une ^fsignification cognitive et symbolique. Mais si, dans la perspective du conditionnement instrumental, les appariements sociaux sont liés aux renforcements qui les affectent, il faut conjointement pouvoir décrire comment de l'ensemble des satisfactions biologiques et affectives que l'adulte procure à l'enfant et qui donnent leur efficacité aux renforcements, se détachent peu à peu les renforcements informatifs qui se montrent, dans le domaine cognitif, suffisants pour assurer l'acquisition et la stabilisation des réponses, par exemple la simple indication de l'exactitude de la réponse (1). Signification de la

(1) "La cognition n'est sans doute que le point extrême d'un mouvement qui, tendant vers une discrimination accrue, s'éloigne de la motivation et de l'affectivité par l'intermédiaire d'activités nouvelles, mais jamais toutefois au point d'aboutir à un détachement absolu" (Le Ny, 1967, p. 332).

similitude sociale des réponses et signification du renforcement qui s'attache à cette similitude sont liées.

La distinction entre conduites-appariées-dépendantes et conduites-appariées-indépendantes, les secondes se détachant des premières au cours du développement sans que pour autant les premières disparaissent, nous semble éclairer la distinction proposée par Deutch et Gérard (1955), entre influence normative et influence informative. Si l'influence normative consiste à "se conformer aux attentes des autres", alors elle correspond à une conduite-appariée-dépendante : la réponse des autres fournit le modèle et la récompense, attendue par l'individu de sa similitude avec les autres personnes, est de type socio-affectif ; l'influence informative, qui consiste à "prendre la réponse des autres comme preuve de vérité" est une conduite-appariée-indépendante, parce que la réponse des autres fournit une information sur la réponse exacte et la récompense, attendue par l'individu de sa similitude avec les autres, est d'ordre cognitif : c'est la satisfaction intellectuelle que procure la réponse exacte. Les deux types d'influence ne seraient pas seulement distincts, mais hiérarchisés : la seconde relevant des activités supérieures, la première de la dépendance sociale. Il est cependant simpliste d'écarter de l'influence normative, tout aspect informatif et tout processus cognitif. Il est tout aussi simpliste de penser

que l'influence informative ne correspond qu'à une utilisation purement instrumentale des réponses d'autrui, à une sorte de "prothèse" comme dit Moscovici (Moscovici et Faucheux, 1969), qui viendrait pallier les limites et les manques individuels : en réalité, cette utilisation repose sur une norme cognitive d'ordre supérieur, le caractère nécessaire de l'unanimité de la réponse exacte, l'universalité du savoir vrai (1). La norme qui fonde la communauté du savoir est sociale comme est sociale la langue qui fonde la communauté linguistique ; elle n'est pas imposée du dehors comme une règle morale, mais l'objet d'une découverte qui se produit dans et par les échanges sociaux qu'implique le domaine cognitif, et qui donne leur sens à ces échanges. Le langage aurait ainsi une fonction nouvelle, celle de permettre d'accéder, via la communauté linguistique, à la norme de communauté du savoir.

INFLUENCE SOCIALE ET APPRENTISSAGE VICARIANT

Le schéma de conditionnement instrumental utilisé pour rendre compte des réponses imitatives, et en particulier des phénomènes d'influence sociale, pose

- (1) Ce qui ne signifie pas que la connaissance "désintéressée" soit totalement exempte d'émotions et de satisfactions affectives ; mais si elle s'accompagne d'émotions et d'affects, et si elle en procure d'incomparables, elle n'en dépend plus.

qu'un événement renforçateur accompagne la réponse que le sujet émet après observation ou communication de la réponse d'une autre personne, en fonction de la similitude entre réponse observée, ou communiquée, et réponse du sujet. On peut cependant entraîner un individu à imiter autrui, c'est-à-dire à reproduire identiquement la réponse qu'il a observée chez autrui, sans le récompenser. Il est, en effet, une variante, dans les situations d'apprentissage par observation, qui montre qu'il suffit de renforcer positivement la réponse d'autrui pour que l'observateur reproduise ultérieurement cette réponse. On parle alors d'apprentissage vicariant (Bandura, 1965) : ce mode d'apprentissage s'inscrit dans la perspective du conditionnement instrumental, puisqu'un renforcement intervient après une réponse, mais il s'en écarte dans la mesure où ce n'est pas la réponse du sujet qui est objet de renforcement, mais la réponse du "modèle" (1) ; la seule condition nécessaire est l'observation par le sujet de la réponse du modèle et des conséquences de cette réponse pour le modèle. Dans le domaine de l'influence sociale, on a montré (2) que les individus ont tendance

(1) Dans tout ce qui suit, et conformément à l'usage qui en est fait dans la littérature, le mot "modèle" n'a aucune valeur normative : il désigne la personne qui répond la première et qu'observe le sujet.

(2) cf. chapitre 4.

à reproduire la réponse communiquée lorsque celle-ci est approuvée par l'expérimentateur ; ou encore à reproduire la réponse communiquée d'une personne dont les réponses, dans le passé proche, ont été approuvées : les phénomènes d'influence sociale pourraient donc être expliqués par des processus vicariants. Il faut toutefois rappeler que la manipulation des réponses du sujet par l'intermédiaire des renforcements vicariants est, elle aussi, limitée aux cas où le sujet ne dispose d'aucun indice direct pour apprécier la valeur de la réponse communiquée (tâche difficile ou ambiguë) : l'efficacité du renforcement qui a accompagné la réponse du modèle dans la détermination de la réponse du sujet diminue quand la réponse exacte est ou devient évidente.

Si l'individu reproduit la réponse d'autrui quand celle-ci a été renforcée primitivement, il faut supposer que la réponse observée a acquis une valeur en elle-même, du fait des renforcements qui lui ont été associés. Une théorie de l'imitation, et de l'influence sociale en particulier, en termes d'apprentissage vicariant implique donc, comme les interprétations qui sont basées sur les principes du conditionnement instrumental de la similitude, qu'on fasse appel à des processus de généralisation : l'individu peut acquérir une tendance à reproduire toute réponse observée chez autrui parce que, dans le passé, les réponses d'autrui ont été renforcées. Il faut également supposer que des renforcements de la

réponse d'autrui interviennent de façon intermittente pour que cette réponse garde la valeur qu'elle a acquise. Il faut encore faire appel aux processus de discrimination, c'est-à-dire l'observation par l'individu des renforcements différentiels qui sont associés aux réponses des autres personnes, pour expliquer qu'il n'imité pas toujours n'importe qui, dans n'importe quelles conditions et pour n'importe quoi.

L'existence d'apprentissages vicariants soulève, cependant, un certain nombre de questions quant à la théorie même du renforcement. La théorie classique attribue, on le sait, l'efficacité du renforcement à la réduction d'un drive, drive "primaire" qui correspond à un besoin organique ou drive "secondaire" acquis. Cette explication vaut pour le sujet qui donne une réponse et reçoit un renforcement du fait de cette réponse ; elle ne peut être étendue à l'observateur qui n'est pas personnellement confirmé ou récompensé. Il faut donc expliquer comment la récompense pour le modèle peut jouer comme si elle était récompense pour l'observateur. Selon certains auteurs, la vue d'un individu récompensé - ou puni - suscite chez celui qui l'observe, un drive et une réponse identique, par anticipation, pour soi, des conséquences observées pour le modèle. Selon Mowrer (1960), l'imitation d'un modèle récompensé - et la contre-imitation d'un modèle puni - s'explique par un processus de condition-

nement émotionnel : les réactions émotionnelles du modèle qui accompagnent la récompense ou à la punition, sont observées par l'observateur et ressenties, de façon empathique, par lui, de sorte qu'elles se conditionnent au type de réponses observées qui en viennent à les susciter par elles-mêmes ; la valeur positive ou négative de la réponse pour le modèle est devenue valeur positive ou négative pour l'observateur (1). Le fait que l'on puisse induire chez l'homme (Berger, 1962), mais aussi chez le singe (Murphy, Miller et Mirsky, 1955), des réactions émotionnelles par conditionnement vicariant - le sujet en vient à réagir émotionnellement à un stimulus qui précède pour le modèle un choc électrique alors que le sujet n'a lui-même jamais subi de choc - donne un certain poids à cette interprétation. Toutefois ce type de conditionnement n'a été mis en évidence qu'avec des stimulus aversifs qui entraînent des réactions émotionnelles relativement fortes : on peut se demander si une telle interprétation est généralisable.

- (1) Selon Mowrer, c'est le même processus de conditionnement émotionnel qui serait à l'oeuvre dans le cas où le modèle simultanément fait une certaine réponse et récompense l'observateur. Parce qu'elle est associée aux satisfactions qu'apporte la récompense, la réponse du modèle se charge d'une valeur qui entraîne sa reproduction par l'observateur.

Selon Lewis et Duncan (1958), l'explication requiert l'intervention de processus de médiation : durant la phase d'observation, les actes du modèle donnent lieu, chez l'observateur, à des verbalisations internes analogues; l'observation des récompenses, des punitions ou de l'absence de renforcement du modèle suscite, chez l'observateur, une expérience vicariante de satisfaction ou de frustration ; ces effets plaisants ou désagréables se trouvent, du fait de la contiguité, conditionnés aux verbalisations internes de l'observateur et delà, se transmettent aux actes manifestes de l'observateur, sur la base des associations antérieures entre ces deux modes de réponse. On peut sans doute généraliser cette interprétation aux relations entre réponses verbales du modèle, réponses verbales internes de l'observateur et réponses verbales manifestes de l'observateur. On retrouve ici, dans le cadre d'une explication du renforcement vicariant, l'idée que la réponse identique à celle du partenaire observé a acquis une valeur pour le sujet.

Enfin, selon Bandura (1970), le renforcement du modèle, pas plus que le renforcement de l'observateur lui-même durant la phase d'acquisition, n'est indispensable à l'acquisition de réponses imitatives ; la seule observation des réponses d'un autre individu suffit à l'enregistrement de ces réponses et donc à la capacité de les reproduire. Les processus responsables sont d'ordre cognitif : pour apprendre à reproduire une réponse, il faut

être attentif à ce que fait ou dit le modèle et donc percevoir; il faut retenir, et donc coder sous forme de représentations et de mots, ce qui a été observé. Le renforcement du modèle n'aurait donc pour l'observateur qu'un effet indirect sur l'attention, les perceptions et les mémorisations de l'observateur. La simple contiguité entre modèle observé et observateur suffit, selon Bandura, à expliquer que l'observateur soit capable de reproduire, immédiatement ou ultérieurement, les actes ou réponses verbales du modèle. Par contre, la performance des réponses qui font partie du répertoire de l'individu reste sous la dépendance des renforcements : ainsi en observant la réponse d'un modèle et la récompense qui l'accompagne, l'individu peut émettre plus facilement, plus fréquemment qu'auparavant, une réponse de son répertoire ; en observant la réponse d'un modèle et la punition qui l'accompagne, il peut émettre moins facilement, moins fréquemment qu'auparavant, une réponse habituelle. On voit que, dans cette perspective, le bilan des renforcements que vient modifier toute nouvelle expérience et ses conséquences actuelles combine les renforcements directs et les renforcements vicariants.

Il est intéressant de remarquer que toute interprétation de l'imitation et de l'influence sociale en termes d'apprentissage vicariant suppose, implicitement, chez l'individu, une propension à trouver modèle chez son semblable, à bénéficier des expériences du

congénère dont l'image, à elle seule, a un puissant pouvoir discriminatoire (1). Dire que la récompense du modèle suscite l'éveil d'un drive de même nature chez l'observateur, que l'observateur ressent empathiquement les émotions et les affects du modèle satisfait ou frustré, que l'observateur verbalise intérieurement les actes ou réponses verbales du modèle, suppose de la part de l'observateur une "hypothèse", au sens de Tolman, de similitude essentielle entre le modèle et lui, à savoir que, non seulement ce qui est bon pour l'un est bon pour l'autre, mais encore que la conséquence, bonne ou mauvaise, de la conduite de l'un sera encore la conséquence de la même conduite chez l'autre, ce qui relève de ce que Le Ny (1967) appelle la "structure des renforcements" dans un milieu donné. Cette hypothèse de similitude donne signification pour l'individu aux expériences de l'autre et fonde les anticipations, les attentes de l'observateur quant aux conséquences de ses propres conduites. Toute transmission de savoir et d'expérience est fondée sur une telle hypothèse. Il ne s'agit pas, comme on pourrait le croire, d'impressions phénoménologiques vagues, ni de simples processus d'identification, mais de schèmes, comme

- (1) Les phénomènes d'empreinte, mis en évidence par Lorenz, semblent avoir pour fonction de fixer l'image du congénère, acquisition dont la valeur adaptative est essentielle à la survie de l'individu et de l'espèce. De nombreuses observations montrent, d'autre part, que, dès la toute petite enfance, l'individu humain est un "stimulus privilégié" (Le Ny, 1967 ; Pagès, 1965).

ditait Piaget, qui concernent à la fois la permanence du monde extérieur, la causalité des événements et l'identité entre congénères. Et si ces schèmes prennent, pour le petit enfant, naissance sur une base affective, il est vraisemblable qu'ils s'en dégagent peu à peu pour participer à la découverte de la norme d'universalité du savoir vrai qui règle les activités cognitives supérieures.

INFLUENCE SOCIALE ET CONDITIONNEMENT PAR CONTIGUITE

La plupart des théories qui lient l'imitation, et l'influence sociale qui en est un cas particulier, au conditionnement instrumental et vicariant, font appel aux mécanismes d'association par contiguité pour expliquer comment la réponse du modèle ou la réponse socialement appariée acquiert une valeur pour l'individu ; l'association par contiguité est donc au centre de ces interprétations, bien que la description des situations d'apprentissage elles-mêmes comporte des renforcements instrumentaux. Il est d'autres théories selon lesquelles la situation d'apprentissage elle-même relève de la seule contiguité ; ce sont des théories associationnistes dont le principe est bien résumé par Guthrie (1952) : "Si nous faisons un acte, les stimulus qui sont associés à cet acte tendent à devenir des indices (cues) qui suscitent l'acte" (p. 287). Relativement anciennes (1), ces théories

(1) Humphrey, 1921 ; F. Allport, 1924 ; Holt, 1931.

conçoivent l'imitation selon un processus circulaire : pour Holt, par exemple, si l'adulte reproduit le geste que, spontanément, fait l'enfant et si cette séquence se poursuit et se répète, le geste de l'adulte tend à devenir le stimulus qui déclenche le même geste chez l'enfant. En d'autres termes, le geste spontané "émis" est devenu contrôlé, "réponse" à un stimulus et le geste de l'adulte a pris valeur de stimulus instigateur .

Par généralisation, lorsque l'adulte fait une réponse nouvelle, qui non seulement n'a pas encore été imitée par l'enfant, mais n'appartient pas à son répertoire spontané, l'enfant la reproduit : l'adulte est devenu stimulus instigateur généralisé. F. Allport (1924) explique ainsi le "modelage", selon l'expression de Bandura, des réponses motrices, verbales, et même émotionnelles de l'enfant par l'adulte. On voit que le modelage par imitation suppose non seulement des associations par contiguité, mais aussi l'existence d'un certain nombre d'activités spontanées, excédentaires par rapport aux besoins homéostatiques, "libres" pour ainsi dire.

La difficulté avec ce type d'explication tient au fait que, si les processus de généralisation peuvent

.... La description que fait Piaget (1946) de l'imitation dans la toute petite enfance relève également de l'associationisme, s'il s'en écarte résolument pour les stades ultérieurs du développement.

expliquer que l'adulte devienne un modèle généralisé dont tout acte ou réponse manifeste est stimulus instigateur pour l'enfant, on ne voit pas facilement comment cette valeur acquise se maintient. Il faut supposer la persistance d'une certaine forme de circularité, au moins intermittente, entre l'enfant et l'adulte : chaque fois que l'adulte émet une réponse qui, chez l'enfant, a été acquise par imitation, tout se passe comme si l'adulte "imitait" l'enfant, ce qui renforce le pouvoir instigateur qu'il a acquis pour celui-ci ; le fait qu'un autre adulte émette à son tour le même geste, ou la même réponse verbale, maintient la généralité de tout modèle adulte. Il en serait particulièrement ainsi dans le domaine du langage. Mais peut-on encore mettre au compte de la généralisation des associations passées entre conduite de l'adulte et conduite de l'enfant, le fait que dans une situation d'influence sociale actuelle, la réponse communiquée par un adulte entraîne souvent une réponse identique de la part d'un autre adulte ? Il semble que, pour la plupart des auteurs, cette forme d'imitation soit limitée à la toute petite d'enfance.

Il n'est pas non plus facile d'expliquer, en s'en tenant aux seules associations par contiguité, comment se produisent, chez l'enfant même, les discriminations dont témoigne le fait qu'il ne reproduit pas n'importe quelle réponse de l'adulte, ni de n'importe quel adulte, ni dans n'importe quelles circonstances.

Il faudrait sans doute analyser dans le détail les interférences, selon le terme de Guthrie, qui se produisent au cours des rencontres entre enfant et adulte, tout autant que les associations entre comportement de l'un et comportement de l'autre. Une autre voie de recherche peut être celle ouverte par la notion de conditionnement en chaîne : tout conditionnement peut donner lieu à un conditionnement d'ordre deux quand le stimulus conditionnel de la première séquence se trouve associé à un nouveau stimulus neutre qui devient de ce fait capable à son tour de provoquer la réponse ; dans cette perspective, la conduite de l'enfant s'attacherait conditionnellement à la conduite de l'adulte, mais, en second ordre, s'attacherait au stimulus du milieu auquel la conduite de l'adulte répond ; il est cependant difficile d'analyser comment la réponse de l'enfant peut se détacher complètement de la réponse de l'adulte pour ne demeurer que sous le contrôle du stimulus du milieu.

On peut sans doute mieux résoudre le problème des discriminations et de la complexité des réactions sociales, si l'on tient compte de la possibilité qu'une réponse devienne conditionnée à des stimulus composites (1).

(1) On sait combien le conditionnement salivaire des chiens à un stimulus conditionnel donné dépend d'un strict contrôle des conditions expérimentales : la pièce, la personne présente, son costume, le moment de la journée. Il semble donc qu'il faille appauvrir considérablement l'ensemble des stimulations présentes pour que le stimulus neutre acquière

Dans cette perspective, la réponse d'imitation de l'enfant est sans doute contrôlée, non par la seule réponse de l'adulte, mais par un ensemble de stimulus instigateurs qui est constitué par la réponse de l'adulte dans un contexte spatial, temporel, social. Ainsi l'enfant peut imiter la réponse d'un adulte lorsqu'elle est précédée par un élément de conduite donné, mais non lorsqu'il est absent ou lorsqu'il est différent, lorsque certains éléments de l'environnement sont présents, non lorsqu'ils sont absents, lorsque certaines personnes sont aussi présentes, non lorsqu'elles manquent. Il n'est donc pas exact de dire que la réponse de l'adulte acquiert une valeur instigatrice généralisée : seules, en fonction des discriminations, certaines réponses de certains adultes dans certaines conditions acqui^{er}aient ce pouvoir. Il serait alors possible d'expliquer que, dans les situations d'influence sociale, la réponse d'autrui entraîne

.... le pouvoir d'évoquer la réaction. En réalité, les expériences rapportées par Le Ny (1967) indiquent que la condition essentielle est l'invariance de certains stimulus et de leurs relations. Ainsi la réaction peut se produire quand deux stimulus sont présents ensemble, mais non lorsque l'un d'eux est seul présent ; lorsqu'ils sont présents dans un certain ordre, mais non dans un ordre inverse, ce qui montre que des processus de discrimination entrent en action. Le caractère de commutabilité des réponses conditionnelles reste également inexplicable sans qu'ils interviennent. Si l'on tient compte du fait que d'une part, le milieu dans lequel vit le jeune enfant est à la fois relativement pauvre et relativement stable et que d'autre part, l'adulte est un stimulus privilégié dont témoignent les réactions précoces d'orientation, on peut comprendre que l'imitation de l'adulte puisse prendre place par simple contiguité et que, par l'intermédiaire de cette forme primitive de liaison, d'autres associations puissent s'établir.

- ou non - une réponse identique chez l'individu observé : elle appartient - ou non - à une classe de stimulus instigateurs généralisés de réponses d'imitation pour cet individu.

Une interprétation associationniste de l'influence sociale, sur le modèle des théories de l'imitation qui viennent d'être évoquées, présente une grande économie conceptuelle : la contiguité répétée entre deux réponses verbales identiques, simultanément émises par une personne et par une autre, fait que l'une tend à prendre valeur de stimulus déclencheur pour l'autre. Mais il reste difficile, à partir de ce point de départ, d'expliquer comment la valeur instigatrice acquise se maintient et comment l'individu peut acquérir la flexibilité adaptative dont témoignent ses conduites dans les situations sociales : il est surtout difficile de prouver la valeur d'une telle explication. La faiblesse des théories qui tentent d'expliquer par la seule contiguité comment la réponse d'autrui acquiert la capacité de susciter une réponse identique chez l'individu observé nous semble tenir au fait que, si la réponse d'autrui est bien devenue un stimulus conditionnel, il ne lui correspond aucun stimulus inconditionnel, puisque les réponses du sujet qui ont été mises sous le contrôle de la réponse d'autrui étaient "émises" spontanément. Ainsi la réponse d'autrui est un signal qui ne signale rien. On peut douter du reste de la pertinence de l'analyse pour les situations d'in-

fluence sociale puisque les individus ont aussi à fournir une réponse à un élément de l'environnement qui est la tâche.

On peut cependant proposer une interprétation contiguïste des phénomènes d'influence sociale, dans laquelle la réponse d'autrui entraîne une réponse identique chez l'observateur parce qu'elle a acquis valeur de signe (Montmollin, 1965~~6~~). Au cours de ses expériences passées dans le domaine cognitif, avec des tâches ou des problèmes de toute nature, l'individu est amené à constater que, lorsque la question posée comporte une réponse exacte et sinon immédiatement évidente, du moins vérifiable ou démontrable à terme, les réponses qui lui sont faites ont la caractéristique d'être socialement identiques pour un groupe de personnes qui parlent le même langage et qui sont de compétence égale. Ainsi la réponse exacte est associée avec l'accord entre répondants, la réponse inexacte avec un non-accord. Il s'établit ainsi, par contiguïté, une liaison constamment renforcée entre réponse exacte et consensus social telle que le consensus social acquiert une valeur renforçatrice, de sorte que l'individu a tendance à changer de réponse lorsqu'il constate que les autres ne sont pas d'accord avec lui, mais encore telle qu'il prend valeur de signe de la réponse exacte, de sorte que l'individu a tendance à adopter la réponse unanime qui lui est communiquée. La liaison est si forte que si l'on inverse les liaisons,

la réponse fausse étant unanime et la réponse vraie s'accompagnant d'un désaccord, comme le fait Asch, on crée un véritable conflit auquel n'échappe aucun des sujets, même ceux qui ne se laissent pas induire en erreur. La liaison entre réponse vraie et consensus social explique, dans les mêmes conditions, qu'il suffit de rompre l'unanimité qui s'est manifestée sur la réponse fausse pour que les sujets ne soient plus du tout influencés.

La valeur renforçatrice de l'accord unanime tend à se transférer aux accords partiels, quand la question posée comporte plusieurs réponses possibles ou une marge d'approximation ; le degré d'accord qui s'attache à l'une des réponses a valeur de signe, pour l'individu, du degré de probabilité que cette réponse soit exacte. C'est ce qui expliquerait que les individus ont tendance à suivre le jugement de la majorité lorsqu'ils n'ont pas, par eux-mêmes et directement, des informations suffisantes pour se décider. Dans ce schéma de conditionnement classique, la réponse exacte est le stimulus inconditionnel : si la réponse exacte est présentée, le sujet la reproduit ; la réponse unanime des autres personnes est le stimulus conditionnel : elle acquiert, par contiguité avec la réponse exacte, la capacité de susciter chez le sujet une réponse identique, parce qu'elle est le signe de la réponse exacte. Mais cette valeur acquise ne se conserve que parce que, de façon intermittente, la réponse unanime

est associée avec la réponse exacte. Des apprentissages discriminatifs sont possibles selon ce même principe, qui expliqueraient pourquoi l'individu n'adopte pas toujours la réponse unanime de n'importe quel groupe de personnes, pour n'importe quelle question et dans n'importe quelles circonstances. Les expériences de conditionnement à des stimulus composites et l'observation que l'on peut faire de la propriété de commutabilité des réponses conditionnées montrent que les principes du conditionnement classique peuvent suffire pour expliquer comment les réactions des individus dans une situation d'influence dépendent de l'ensemble des éléments de la situation totale.

CHAPITRE 12

LES THEORIES DE L'APPRENTISSAGE

INFLUENCE SOCIALE ET HIERARCHIE DES HABITUDES

Les théories de l'apprentissage que nous avons jusqu'ici évoquées, ont tenté de montrer que le comportement, dans une situation donnée, est déclenché par un ou plusieurs stimulus qui ont ou ont acquis une fonction instigatrice, et, le plus souvent, contrôlé par un ou plusieurs stimulus qui ont ou ont acquis une fonction renforçatrice. Mises à part quelques recherches (1) qui ont traité la situation d'influence sociale comme une situation d'apprentissage dans laquelle l'individu acquiert une tendance à suivre ou à ne pas suivre la réponse d'un partenaire, les situations courantes, de même que la plupart des situations expérimentales qui visent, en simulant celles-ci, à en analyser les facteurs, constituent des tests d'apprentissages antérieurs. En d'autres termes, les situations d'influence sociale sont des situations de performance, non d'acquisition, de

 (1) cf. chapitre 4.

réactions données. L'interprétation des phénomènes d'influence dans le cadre des théories de l'apprentissage, est, de ce fait, conjecturale puisqu'on ne peut reproduire les conditions mêmes des apprentissages passés : on ne peut qu'observer dans le présent une réaction particulière, dont on suppose qu'elle correspond à une tendance acquise antérieurement ; de même que dans l'interprétation de Kelley et Thibaut, on peut seulement déduire de la réaction présente observée, l'ordre de grandeur des satisfactions attendues par l'individu. Si les apprentissages remontent à l'enfance, il devient nécessaire d'expliquer, conjecturalement, la permanence d'une tendance chez l'adulte par des généralisations et des discriminations généralisées qui, à leur tour, ne se perpétuent que par l'effet de renforcements intermittents qui viennent confirmer l'utilité des habitudes acquises.

Il n'est cependant peut-être pas entièrement légitime de faire une distinction abrupte entre apprentissage et performance . "Tout acte d'un organisme animal ou humain présente une double face : par la première, il se manifeste comme réaction à une situation, à un problème extérieur, à un stimulus ; pour autant que cette réaction est une réaction acquise, elle est donc le résultat d'un apprentissage antérieur. Mais cette réaction est elle-même suivie d'un certain nombre de conséquents - qui sont parfois des conséquences - et par là même, elle est elle-même un facteur d'apprentissage, utilisable par

la suite ... L'information recueillie ... est plus ou moins élevée, mais il reste qu'on ne peut dissocier de façon radicale l'apprentissage et ce que l'on appelle parfois la performance, c'est-à-dire un comportement où l'organisme, sans apprendre, exécuterait ce qu'il a appris.." (Le Ny, 1961, p. 5). Il est vrai, comme le montrent certaines expériences, que les renforcements positifs ou négatifs, présents dans la situation d'influence, peuvent modifier la force d'une tendance habituelle à répondre ; la réponse communiquée peut, à elle seule, représenter un événement renforçateur ; la réponse finale de l'individu ne peut ^{donc} s'expliquer que par le bilan des renforcements passés et présents, non par les seuls renforcements passés. S'il est vrai, comme le souligne Le Ny, que l'individu est en état de formation permanente et qu'il est peu légitime de tracer une frontière entre l'apprentissage et la performance d'une réaction, beaucoup d'auteurs font, cependant, cette distinction : pour certains (Bandura, 1970), elle est même essentielle à la théorie du comportement et du "modelage" des conduites ; l'équation de performance proposée par Hull montre, du reste, que la seule force de l'habitude ne suffit pas, selon lui, à déterminer l'émission d'une réponse observable dans une situation donnée. Dans la mesure où, comme nous l'avons montré, une situation d'influence comporte une pluralité d'éléments qui ont, à des degrés divers, une force instigatrice, il est sans

doute trop simple d'interpréter la performance d'une réaction donnée par l'existence d'une tendance acquise correspondante. Dire, par exemple, que l'adoption de la réponse d'autrui dans la situation présente est la manifestation d'une tendance acquise à l'imitation, que sa non-adoption est la manifestation d'une tendance acquise à la non-imitation, même en tenant compte de la complexité que de telles tendances peuvent acquérir du fait des processus de discrimination, revient à considérer comme⁸ instigateurs les seuls stimulus sociaux présents dans la situation. C'est sans doute la limite la plus apparente des théories de l'imitation généralisée qui ont été évoquées dans le chapitre précédent. Par contre, interpréter la stabilité ou le changement des réponses de l'individu en fonction des seules tendances acquises relativement à la tâche, néglige la fonction instigatrice des stimulus sociaux. On est donc amené à faire appel à des processus plus complexes qui relèvent de la totalité des expériences passées de l'individu : la réaction observée dépend de l'émergence de plusieurs tendances acquises à répondre, liées aux mêmes stimulus instigateurs ou à des stimulus instigateurs différents. On se situe alors dans la perspective ouverte par Hull avec la notion de hiérarchie d'habitudes et par Miller (1959) dans son analyse expérimentale du conflit.

La hiérarchie des habitudes

Ce qu'a acquis l'individu, du fait de la multiplicité et de la variété de ses expériences passées tant associatives qu'instrumentales, ne constitue pas un ensemble d'habitudes discrètes, indépendantes les unes des autres, mais un répertoire hiérarchisé, en fonction des renforcements qui les ont accompagnées, de réactions au même stimulus et à des stimulus différents présentés simultanément. De ce fait, une situation complexe comme une situation d'influence sociale évoquerait chez un individu donné, une réponse dominante, dont l'occurrence est la plus probable, et éventuellement l'amplitude plus grande, et d'autres, hiérarchiquement plus faibles parce qu'elles ont été moins renforcées. Ainsi la réponse à une tâche de jugement, de savoir ou de résolution de problèmes peut être dominante parce que plus renforcée dans le passé, alors que l'habitude de suivre autrui est hiérarchiquement plus faible ; ou l'inverse. Mais à l'intérieur de chaque classe d'habitudes, peut également exister une hiérarchie : le fait de persister dans la réponse initiale peut provenir de ce qu'elle est une réponse plus forte que la réponse communiquée en tant qu'elles sont l'une et l'autre disponibles chez le sujet et évoquées simultanément par les données de la tâche. Le maintien de la réponse initiale peut également provenir de ce que la non-imitation d'autrui est une habitude plus forte chez le sujet que

la tendance à suivre autrui, tendances qui existent l'une et l'autre chez ~~cet~~ individu et qui sont simultanément évoquées par autrui et sa réponse. Les conditions présentes de renforcement peuvent modifier ces hiérarchies : ainsi la récompense actuelle promise à la réussite, la punition actuelle qui menace l'échec dans la tâche, peut inhiber, chez un sujet, l'habitude pourtant dominante de suivre l'avis des autres; inversement, la récompense qui s'attache au conformisme social - ou la punition qui s'attache au non-conformisme - peut inhiber l'habitude pourtant dominante de répondre sans tenir compte de l'avis d'autrui. La réponse communiquée peut, à elle seule, bien qu'à un moindre degré, parce qu'elle est un événement renforçateur, modifier la hiérarchie des habitudes.

Une réponse particulière peut se trouver surdéterminée parce que plusieurs habitudes se combinent : ainsi, en cas de désaccord social, le maintien de la réponse initiale est d'autant plus probable que cette réponse est dominante dans l'ensemble des réponses évoquées par la tâche et que chez le sujet, la tendance à ne pas suivre la réponse d'autrui l'emporte sur la tendance à la suivre ; l'adoption de la réponse communiquée est d'autant plus probable que la réponse personnelle du sujet a un potentiel excitatif faible - aucune réponse disponible ne lui est supérieure - et que chez ce sujet la tendance à suivre

autrui est forte. Mais les habitudes peuvent entrer en conflit : c'est le cas, par exemple, lorsque la réponse initiale de l'individu est dominante parmi toutes les réponses évoquées par la tâche, y compris la réponse différente donnée par autrui, mais que, chez ce même individu, la tendance à suivre autrui domine la tendance à ne pas le suivre. Le conflit provient de ce que les deux tendances sont également fortes : le rôle des renforcements actuels, donnés ou espérés, devient alors prépondérant. Un conflit peut également se produire entre deux tendances d'une même classe d'habitudes. On voit cependant comment, dans ce dernier cas, l'habitude dominante dans une classe peut permettre de sortir du conflit engendré par des tendances de force égale dans l'autre : lorsque la tâche est ambiguë, les deux réponses évoquées sont toutes deux de force comparable, mais le sujet peut pencher pour la réponse identique à celle d'autrui si sa tendance à suivre autrui est dominante ; s'il est partagé entre deux tendances sociales de force équivalente, c'est la tendance la plus forte dans le registre de la tâche qui détermine la réponse observable.

Mais les situations sociales sont d'autant plus complexes à analyser quant aux habitudes qu'elles évoquent que, comme nous l'avons montré, les êtres humains n'apprennent pas seulement à imiter leurs congénères, mais aussi et en même temps, apprennent en imitant à

répondre de façon adaptée aux éléments de l'environnement. Il y a donc des tendances acquises à répondre aux tâches cognitives qui ont été apprises socialement, des habitudes sociales dans le registre des habitudes cognitives. C'est la thèse que suggère D.T. Campbell (1961) à propos des phénomènes d'influence sociale.

INFLUENCE SOCIALE ET PLURALITE DES MODES D'APPRENTISSAGE

Théorie hullienne qui repose sur la notion de hiérarchie des habitudes, l'interprétation de Campbell représente un effort pour intégrer dans la problématique de l'influence sociale, les divers modes d'apprentissage dont est capable l'être humain, alors que les théories de l'imitation tentent d'expliquer les conduites sociales à partir d'un seul mode, conditionnement instrumental ou apprentissage vicariant ou conditionnement classique. De plus, les théories qui ont été précédemment évoquées, sont centrées sur le seul apprentissage des réponses imitatives, laissant souvent sans réponse satisfaisante la question des rapports, et dans certains cas de l'opposition, entre tendances à répondre à l'environnement et tendance à répondre à autrui ; elles n'échappent pas, de ce fait, au problème du dualisme des conduites. Selon Campbell, au contraire, les apprentissages sociaux

contribuent, et peut-être davantage que les apprentissages directs, à l'acquisition par l'individu de dispositions à répondre de façon utile à son environnement. Les situations d'influence sont l'exemple même des facilitations ou des conflits qu'engendre l'évocation simultanée de tendances qui ont été acquises selon des modes d'apprentissage différents.

Les divers modes d'apprentissage

Prenant l'exemple d'un enfant qui doit apprendre à trouver un bonbon dans une boîte alors que toutes les autres sont vides ou électrisées, Campbell montre que six modes d'apprentissage sont possibles. 1. Apprentissage aveugle par essais et erreurs : l'enfant a les yeux bandés ; il tâtonne et se déplace de boîte en boîte ; il est donc puni (choc électrique) en ouvrant certaines boîtes, non renforcé s'il ouvre des boîtes vides mais non électrisées, récompensé s'il trouve la bonne boîte ; d'essais en essais, il va éliminer peu à peu les "erreurs", en évitant les boîtes vides ou électrisées, et parviendra de plus en plus vite, puis à la fin, sans essai ni erreur, directement à la bonne boîte. 2. Apprentissage perceptif : l'enfant est placé de telle sorte qu'il peut voir d'en haut les boîtes ouvertes et ce qu'elles contiennent ; il faut cependant, semble-t-il, pour compléter la description de Campbell sur ce point, que l'enfant apprenne à

associer le contenu des boîtes, à certaines ^{de leurs} caractéristiques perçues , leur place, leur couleur, par exemple, afin de pouvoir trouver le bonbon une fois ramené au niveau des boîtes fermées. Si le premier est "hullien", ce second mode serait "tolmanien". 3. Apprentissage par observation : l'enfant observe les essais et erreurs d'un autre enfant qui a les yeux bandés et qui procède par essais et erreurs. L'observateur apprend de façon vicariante, mais la capacité de profiter des expériences d'autrui s'acquiert elle-même avec l'âge.

4. Apprentissage par observation d'un modèle entraîné : l'enfant observe les déplacements d'un autre enfant qui connaît la bonne boîte ; l'observateur trouve à son tour le bonbon s'il reproduit la démarche du modèle : il s'agit là d'un comportement-apparié-dépendant ; mais, selon Campbell, en apprenant à imiter, l'enfant peut apprendre, dans certains cas, quels sont les indices pertinents de la situation (par ex., la place ou la couleur de la bonne boîte, si ces indices de différenciation sont disponibles).

5. Apprentissage par communication verbale apportant des informations sur les caractéristiques des objets : un sujet entraîné explique, par exemple, à l'enfant que la boîte verte donne un choc électrique, que la boîte violette est vide et que la boîte rouge contient le bonbon.

6. Apprentissage par communication verbale apportant ~~des~~ informations sur les réponses à faire :

un sujet entraîné dit, par exemple, à l'enfant : "Fais trois pas à droite, n'ouvre pas la boîte qui est devant toi, fais ensuite deux mètres tout droit, n'ouvre pas non plus la boîte qui est là, tourne à gauche et fais trois pas : ouvre la boîte qui est là".

Les deux premiers modes d'apprentissage sont directs, en ce sens qu'ils n'impliquent aucun médiateur social entre le sujet et les choses ; mais l'apprentissage par essai et erreurs, impliquant d'une part mouvement et contact avec les choses, d'autre part punition et récompense personnelle, est le seul qui corresponde à une théorie behavioriste stricte de l'apprentissage et aux recherches sur l'animal qui ont servi à la fonder ; l'apprentissage perceptif implique des activités cognitives. Tous les autres modes sont des apprentissages indirects et sociaux : un modèle, "moniteur" dans le cas des apprentissages par observation, "instructeur" dans le cas des apprentissages par communication, sert de médiateur entre l'apprenti et le monde extérieur. Les modes 5 et 6 impliquent l'utilisation d'un langage commun et donc son acquisition préalable : la médiation par le langage est la seule différence entre les modes 3 (observation des conséquences des actes d'autrui) et 5 (transmission verbale par autrui des caractéristiques, bonnes ou mauvaises, des objets), par ailleurs, homologues ; il en est de même entre les modes 4 (observation des

réponses d'un modèle entraîné) et 6 (transmission verbale des réponses à faire). Tous les modèles sociaux supposent chez le sujet une anticipation des conséquences de ses propres actions sur la base d'une règle implicite, elle-même acquise, de similitude des conséquences pour des personnes semblables dans un même milieu ; les modes verbaux impliquent de plus que l'informé ait confiance dans le témoignage de l'informateur.

Les divers modes d'acquisition croissent en complexité psychologique et ne sont pas tous possibles au même âge ; mais la performance du sujet en fin d'apprentissage est identique : un observateur extérieur serait incapable, en voyant le sujet trouver sans erreur quelle est la "bonne" boîte, de deviner par quelles voies ce savoir-faire a été acquis. Ces divers modes ne sont, du reste, pas exclusifs les uns des autres : ils peuvent se substituer les uns aux autres, se coordonner, se sommer ou se soustraire, en particulier apprentissages directs et apprentissages sociaux. Ainsi la tendance à s'approcher d'une boîte sera plus forte si le sujet a appris la réponse à faire par instructions verbales et si cette tendance a été confirmée par essais et erreurs directs ; par contre, la tendance sera moins forte si le sujet a appris par essais et erreurs à s'approcher d'une boîte et par consigne verbale, à l'éviter. On trouve, dans le domaine du savoir, les mêmes modes d'apprentissage directs et sociaux que dans le domaine du savoir-faire, et ils ont les mêmes

propriétés, substitut^{ibilité}, coordination, sommation et interférence.

Facteurs d'influence sociale et dispositions acquises à répondre

La plupart des situations d'influence sociale qui ont été expérimentalement étudiées, éveillent, selon Campbell, des dispositions à répondre incompatibles parce que l'une correspond à un mode direct d'apprentissage, l'autre à un mode indirect, médiatisé socialement. Il présente un bilan raisonné des recherches expérimentales pour montrer comment les résultats observés correspondent aux prédictions que l'on peut faire, sur la base des principes de l'apprentissage, en tenant compte de la force avec laquelle s'éveille une disposition à répondre acquise de façon directe ou une disposition à répondre acquise socialement, en fonction de certains éléments de la situation présente : toute situation ou tout élément de situation qui évoque fortement une tendance à répondre acquise de façon directe diminuera la conformité à autrui, toute situation ou tout élément de situation qui évoque fortement une tendance à répondre acquise de façon sociale l'augmentera. Pour chaque mode d'apprentissage, Campbell distingue deux plans : - l'acquisition d'une tendance spécifique ; - les effets de généralisation.

1. Effets des apprentissages directs

En raison des apprentissages passés directs, une tendance à donner une réponse spécifique est évoquée, dans une situation d'influence sociale, par le stimulus présenté, le problème ou la question posés et cette tendance est d'autant plus forte que certaines conditions de tâche, de personne ou de situation se trouvent réalisées. Parmi les facteurs de tâche : la familiarité et la facilité du matériel à traiter, les connaissances que l'individu possède sur le problème; et pour des tâches perceptives plus particulièrement, la discriminabilité⁴ du stimulus à comparer, la non-ambiguïté du stimulus à identifier, la disponibilité d'un critère pour estimer selon une dimension donnée, la disponibilité immédiate des informations (comparativement à une réponse de mémoire), l'optimalité des conditions de présentation. Parmi les facteurs de personne : l'âge de l'individu (les enfants seraient plus sensibles à l'influence parce que les dispositions à répondre acquises directement seraient moins anciennement établies), sa certitude (la certitude présente résulterait, selon Campbell, des expériences passées identiques au cours desquelles l'individu a été récompensé pour avoir donné le type de réponse qu'évoque le stimulus ou le problème actuel), sa sensibilité particulière dans le registre du jugement. Enfin, parmi les facteurs de situation : le fait que la tendance à répondre

ait été fréquemment activée et exercée dans le passé proche ou lointain (1) ; la récompense qui s'est attachée à la réponse dans le passé proche ou lointain.

Du fait de la généralisation des apprentissages passés directs, certaines dispositions à répondre, non spécifiques d'une tâche ou d'un stimulus donnés, vont rendre l'individu plus résistant à l'influence d'autrui ; c'est le cas d'un certain nombre de caractéristiques stables de la personne : l'intelligence ; le statut social dans la société ou dans un groupe ; l'estime de soi, l'assurance et la confiance en soi, l'ascendant, l'agressivité, l'originalité et l'indépendance ; la valorisation de la réussite individuelle ; le besoin d'auto-approbation, par opposition au besoin d'approbation sociale.

Ainsi, l'intelligence ou compétence générale, selon Campbell, a eu pour effet d'entraîner dans le passé la réussite de l'individu dans les problèmes intellectuels qu'il a rencontrés et résolus par lui-même ; en conséquence, il s'est développé chez l'individu intelligent,

(1) C'est ainsi que Campbell interprète, dans l'expérience de Sherif (1935), le fait que lorsque les sujets répondent d'abord individuellement, la norme commune émerge plus lentement que lorsqu'ils sont mis d'emblée en situation collective. Il interprète de même le fait que, dans l'expérience de Deutsch et Gerard (1955), les sujets sont moins influencés par la réponse donnée par les autres quand ils ont eu l'occasion d'exprimer préalablement une réponse personnelle, résultat que les auteurs interprètent en termes de norme et d'engagement personnel, à consonance motivationnelle.

une disposition générale, une habitude, à préférer les modes individuels de traitement des problèmes, parce que le fait de se faire confiance à soi-même s'est trouvé validé par le passé. Si les gens instruits, de niveau socio-économique élevé, les gens *assurés*, confiants, dominateurs, agressifs sont moins influençables, c'est également parce que, du fait des succès qui, dans le passé, ont résulté de leurs conduites indépendantes, ils ont acquis par généralisation une haute idée de leur capacité, ou des caractéristiques de personnalité qui les amènent, en toutes circonstances, à préférer leur mode personnel de résolution des problèmes (1). De telles dispositions, cette fois temporaires, peuvent être induites expérimentalement : la compétence attribuée par l'expérimentateur, la récompense obtenue dans une tâche préalable, l'accent mis, au moyen des consignes, sur la réussite individuelle, ont les mêmes effets. Campbell montre ainsi le lien qui peut exister entre les conditions de renforcement et les apprentissages d'une part, les caractéristiques stables ou les états temporaires de la personne d'autre part. On voit de même comment, dans cette perspective, une réponse indépendante à la tâche

(1) Campbell montre, de même, qu'on peut interpréter le besoin de réussite ou le besoin d'auto-approbation, caractéristiques stables de certaines personnes qui les rendent peu influençables, comme des dispositions à répondre acquises par généralisation à partir des succès obtenus dans le passé.

peut être surdéterminée lorsque les conditions présentes de tâche, de personne et de situation viennent converger, pour donner une force particulière à la tendance à répondre acquise par expérience directe, augmentée de la tendance à répondre de façon indépendante acquise par généralisation.

2. Effets des apprentissages sociaux

Toute situation d'influence sociale, parce qu'elle est sociale, évoque conjointement des tendances à répondre qui ont été acquises socialement ; ces tendances l'emporteront, entraînant la conformité de l'individu à autrui, lorsque certaines conditions de situation se trouvent réalisées.

- Effets des apprentissages qui résultent de l'observation des conséquences pour autrui de ses réponses ou de la communication par autrui des conséquences de ses réponses (modes 3 et modes 5).

Il s'établit, chez un individu, une disposition à répondre de façon identique à un modèle donné, lorsqu'il a observé que la réponse du modèle entraînait pour le modèle une récompense. Il s'agit donc d'un apprentissage dans lequel le renforcement est vicariant : selon Campbell, l'observateur s'attend à être récompensé s'il

donne la réponse qui chez le modèle a été récompensée ; la récompense du modèle joue donc comme une incitation (incentive) pour l'observateur à donner une réponse identique ; quand la réponse du modèle est punie, la punition du modèle joue comme une incitation négative qui entraîne l'inhibition de la réponse identique. Un certain nombre de recherches expérimentales ont montré qu'en effet, on pourrait amener, dans une situation d'influence sociale, un sujet à reproduire la réponse du partenaire lorsque celle-ci était renforcée.

La généralisation à partir des apprentissages vicariants peut rendre compte du fait que certains facteurs de situation entraînent plus de conformité à autrui, parce qu'ils évoquent fortement une tendance généralisée à reproduire tout échantillon de la conduite du modèle à partir du succès observé pour un type donné de problèmes et à suivre tout modèle à partir de l'observation du succès d'un modèle donné. On expliquerait ainsi que des individus soient plus influencés par leur partenaire ou leur groupe dans une situation, une tâche nouvelles, quand, dans une tâche antérieure, le partenaire ou le groupe a réussi ou s'est trouvé crédité d'une compétence particulière ; l'effet du prestige de celui dont on communique la réponse serait un effet de généralisation : l'individu prestigieux, parce qu'il a réussi dans un domaine, devient un modèle généralisé. L'effet, sur les phénomènes d'influence, des caractéristiques des personnes dont la réponse

est communiquée (âge ; statut social ; intelligence ou compétence, réelle ou attribuée ; traits de caractère ou manières d'être, capacité verbale, assurance, ascendant) serait de même dû à ce que ces qualités évoquent chez les sujets une tendance généralisée à suivre un modèle à succès. De même que l'intelligence, le statut social, certains traits de caractère de l'individu ont des effets sur la dominance de la réponse personnelle parce que ces caractéristiques correspondent à des dispositions acquises par généralisation à partir des expériences personnelles réussies, de même, pour Campbell, les qualités d'autrui, réelles ou attribuées, ont un effet sur la dominance de la réponse communiquée parce qu'elles éveillent une tendance généralisée à reproduire la réponse de toute personne qui présente des traits associés aux personnes dont le succès a été observé dans le passé. On voit comment Campbell, par le lien qu'il établit entre conditions de renforcement vicariant et caractéristiques personnelles des modèles, résoud le problème des différences individuelles dans l'exercice de l'influence de la même façon qu'il a résolu celui des différences individuelles en matière d'influence subie.

Il faudrait mettre au compte de gradients de généralisation le fait qu'un modèle est d'autant plus suivi dans la situation présente que la tâche présentée est plus semblable à celle dans laquelle le modèle a été

récompensé ; qu'un "expert" dont la compétence est spécifique a plus ^{d'influence} qu'une célébrité dont les réussites relèvent d'un domaine étranger à la tâche présente ; que des familiers exercent une plus grande influence que des étrangers, et le groupe avec lequel on a déjà eu des activités, plus que celui qui vient de se constituer. A la limite cependant, il est possible de comprendre qu'une personne quelconque en vienne, par généralisation, à servir de modèle de réponse à l'individu, à condition cependant que la tendance à répondre acquise de façon directe ne soit pas dominante, ce qui revient à spécifier qu'il s'agit de situations d'incertitude. On retrouverait ici la notion d'"autre généralisé" dont G. Mead (1934) a décrit l'émergence progressive chez l'enfant au cours des échanges sociaux. Cette généralisation extrême n'est pas inadaptative, parce que, d'une part, un lien de similitude fondamentale existe entre membres d'une même espèce (1), et parce que, d'autre part, comme le fait remarquer

- (1) La notion d'"autre généralisé" ne recouvre pas celle de genre humain ou de nature humaine. Elle est, psychologiquement parlant, un concept, une classe ; mais parce qu'elle est relative à des êtres humains, cette classe ne possède sans doute jamais un caractère totalement abstrait. Il est vraisemblable que pour un individu donné, l' "autre généralisé" est essentiellement, adulte, normal, de même langue, sans doute de même race et de même classe sociale. Rappelons que, selon Campbell, tout processus de généralisation à partir des apprentissages vicariants implique un certain nombre de postulats primitifs sur la nature du monde : - stabilité des caractéristiques renforçatrices du monde d'un moment à l'autre ; ...

Campbell, les personnes que l'on peut rencontrer, ayant été elles-mêmes des "apprentis", ont appris à éliminer les réponses suivies de punition et à répéter les réponses suivies de récompense ; ainsi la plupart des réponses qu'on peut *observer* chez les autres sont, pour eux, récompensantes. En généralisant à de nouveaux modèles, et à la limite, à une personne quelconque, l'observateur peut s'attendre à ce que la réponse *modale* de cette personne soit productrice de récompense, c'est-à-dire adéquate et donc valablement reproductible. On voit ici s'ébaucher un rapprochement significatif entre une interprétation basée sur les principes de la généralisation des apprentissages et une interprétation probabiliste en termes de stratégie rationnelle dans l'incertitude. Ce rapprochement se manifeste également dans le traitement, par Campbell, d'un facteur de situation particulier : le nombre des réponses communiquées. Plus nombreux seront les modèles récompensés pour une même réponse et, selon les lois de l'apprentissage, plus l'individu aura tendance à reproduire la réponse observée. Ainsi, par généralisation, lorsque la conséquence n'est pas présentement observée,

.... stabilité des caractéristiques renforçatrices du monde d'un acteur à l'autre ; stabilité des différences individuelles en matière de compétence. Asch, comme nous le verrons dans le chapitre suivant, montre que ces postulats sont le fruit de la vie en société.

le nombre des personnes émettant la même réponse va jouer. Or tout se passe comme s'il s'agissait d'une stratégie rationnelle dans l'incertitude, puisque lorsque l'information est fournie par des canaux non fiables, la probabilité que l'information soit correcte augmente avec le nombre de canaux indépendants qui donnent le même message.

— Effets des apprentissages qui résultent de l'observation (ou de la communication) de la réponse d'autrui et de la récompense qui est reçue par l'observateur quand il donne une réponse identique (modes 4 et 6)

Lorsque l'individu peut observer la réponse d'une autre personne et les conséquences qui découlent pour celle-ci de cette réponse (modes 3 et 5), l'expérience d'autrui est pour l'observateur, source de connaissance sur le monde : l'influence qu'exerce la réponse d'autrui est donc informative (1), et l'acceptation totale ou partielle du point de vue d'autrui lorsqu'on ne peut présentement en observer les conséquences favorables, est la manifestation d'une tendance acquise généralisée à considérer comme valides les réponses des autres personnes. Il n'en est pas de même avec l'apprentissage par observation (ou communication) de la réponse d'autrui qui

(1) Campbell reprend ici la distinction proposée par Deutsch et Gerard (1955), mais sans le contexte motivationnel dans lequel ces auteurs l'utilisent.

s'accompagne d'une récompense pour l'observateur lorsqu'il émet une réponse identique à celle d'autrui. Il s'agit là de l'apprentissage d'un comportement-apparié-dépendant : l'influence subie est alors de type normatif, en ce sens que la conformité à autrui y est une fin en soi ou une condition de coordination et de réussite du groupe, non un moyen d'explorer le monde, par personne interposée, pour en tirer une connaissance valide. Comme tout processus normatif, l'influence sociale qui procède de la dépendance entre récompense et conformité, relève d'une convention, d'une règle arbitrairement définie, non d'une loi naturelle.

Ce type d'apprentissage a été mis en évidence dans certaines recherches expérimentales sur l'influence sociale. Le fait d'avoir appris à imiter autrui parce que l'imitation était récompensante explique l'effet de certaines facteurs de situation - dont on a montré qu'ils entraînaient plus de conformité avec la réponse communiquée - parce qu'ils éveillent fortement la tendance acquise à répondre comme le partenaire : la fréquence, l'importance, la constance de la récompense présente. Les généralisations à partir de ce type d'apprentissage sont également observables de tâche en tâche, et de modèle à modèle : la tendance à imiter un modèle nouveau est d'autant plus grande que cette tendance a été éveillée récemment ou encore que plus de modèles ont été l'occasion de réponses imitatives récompensées. Dans la même perspec-

tive, on peut expliquer pourquoi, dans certains cas, les amis, le groupe auquel on tient, le groupe interdépendant et cohésif exercent une plus grande influence : la valeur gratifiante de l'ami, du groupe valorisé, du groupe dont on dépend, est grande.

Une récompense peut, ou a pu, s'attacher systématiquement à la réponse non-conforme et entraîner une tendance généralisée à la non-conformité ; on expliquerait ainsi l'effet de certains facteurs de persohne sur les phénomènes d'influence : l' indépendance comme trait de l'individu (1), l'originalité. Parce que l'originalité a été récompensée dans le passé, elle est devenue une disposition généralisée à répondre de façon personnelle : la réponse indépendante dans une situation sociale est ainsi surdéterminée lorsqu'elle dépend à la fois d'une tendance acquise et généralisée à partir des apprentissages directs (l'individu a appris à répondre à la tâche et à se faire confiance parce que ses solutions personnelles ont été des réussites) et d'une tendance acquise et généralisée à partir des apprentissages sociaux (l'individu a été récompensé socialement pour ses solutions socialement innovatrices).

- (1) Certains auteurs ont montré que les individus qui se caractérisaient par leur esprit d'indépendance avaient été élevés par des parents dont les pratiques éducatives - et donc les récompenses - privilégiaient l'autonomie plutôt que l'obéissance stricte.

Une punition peut, ou a pu, s'attacher systématiquement à la non-conformité : il se développe alors une tendance généralisée à se conformer aux avis des autres, ce qui expliquerait l'adoption de la réponse communiquée quand l'individu perçoit qu'il court le risque d'être exclu du groupe, de n'être pas aimé ou d'être mal jugé (1) s'il donne un avis différent. Certains traits stables de la personne se rattachent également à l'acquisition de conduites d'évitement : les individus anxieux qui ont un fort "besoin d'affiliation", un fort "besoin d'approbation", qui sont "centrés-sur-les-personnes", qui sont soumis plutôt qu' "ascendants", "autoritaristes" et respectueux des autorités, qui manquent d'assurance, de confiance en eux-mêmes, d'autonomie (other-directed, selon la terminologie de Riesman, 1964) sont plus influençables, parce que ces traits de personnalité sont, selon Campbell, des dispositions comportementales acquises sur la base des conséquences négatives qui, dans le passé, ont accompagné leurs non-imitations d'autrui. Les dispositions à répondre par évitement sont plus stables, on le sait, puisque l'individu a peu de chances d'explorer les autres possibilités de réponse et de constater que ce qui était suivi de conséquences négatives ne l'est plus, que

(1) Campbell rattache ainsi l'effet du caractère public de la réponse finale sur les phénomènes d'influence aux conditions du passé où non-conformisme et punition ont été liés.

ce qui était effrayant, menaçant, n'a plus lieu de l'être. Certains facteurs de situation peuvent également éveiller fortement une tendance à l'évitement du désaccord social. Ainsi une réponse conformiste, dans une situation d'influence sociale, est, dans certains cas, surdétéminée lorsqu'elle dépend à la fois d'une tendance acquise à suivre autrui et d'un trait de personnalité engendré, par généralisation, à partir du même type d'apprentissage social. Toutefois, et contrairement à ce qu'il se passe pour une réponse indépendante, la tendance à suivre autrui qui s'est développée à partir des conséquences de l'imitation sociale, peut interférer avec la tendance à donner une réponse indépendante, acquise de façon directe et au contact des choses.

La "structure du renforcement" (Le Ny, 1967) dans le milieu social, c'est-à-dire la nature, la fréquence, la grandeur de la sanction qui s'attache aux conduites conformistes ou non-conformistes, pourrait ainsi être responsable de l'existence d'une tendance généralisée à suivre l'avis d'autrui et à son éveil dans les conditions particulières des situations d'influence. Par milieu social, il faut entendre le milieu familial et les méthodes éducatives durant l'enfance, le milieu scolaire et les pratiques pédagogiques, le milieu culturel (1) dans son ensemble.

(1) D'après Barry, Child et Bacon (1959), les sociétés agricoles comporteraient un entraînement plus intensif au conformisme social et au respect pointilleux des traditions que les sociétés vivant de pêche et de chasse.

Ce point est important, dans la mesure où l'on pense, comme Campbell et comme Asch, que la généralisation des expériences passées permet à l'individu de se comporter de façon rationnelle dans l'incertitude : tirer parti de l'expérience, heureuse ou malheureuse, des autres personnes et continuer, par généralisation, à accorder une certaine validité aux réponses d'autrui quand les conséquences n'en sont pas immédiatement observables, à une valeur adaptative pour l'individu ; mais l'habitude prise et généralisée de se conformer à l'avis des autres parce que, dans un certain milieu, la conformité est payante et le non-conformisme puni, n'est adaptative ni pour l'individu ni pour le groupe social auquel il appartient, car elle fait prédominer la stabilité, le conservatisme sur le changement et l'innovation. Campbell insiste sur le fait que les apprentissages sociaux, par voie de renforcement des réponses imitatives dépendantes, ne peuvent à eux seuls expliquer les phénomènes d'influence, contrairement à ce qu'ont tenté de faire certains auteurs, et qu'il faut les replacer dans l'ensemble des multiples modes d'apprentissage ; seule, la totalité et la diversité des modes d'apprentissage peut expliquer la complexité des faits humains.

Résolution des conflits dans une situation d'influence sociale

La plupart des situations de la vie quotidienne ne sont pas des situations de conflit, parce que les tendances acquises selon des modes différents d'apprentissage s'ajoutent et se coordonnent. Mais dans quelques occasions quelquefois dramatiques, la situation sociale éveille des dispositions à répondre incompatibles: ce sont surtout ces cas particuliers que les situations expérimentales ont étudiés. La réponse finale de l'individu, après qu'il a pris connaissance d'une réponse différente de la sienne, reflète, selon Campbell, la manière dont se combinent les dispositions à répondre qu'éveille simultanément la situation ; ainsi les différences dans le degré de conformité à la réponse communiquée, selon les individus et les situations, correspondent à la pondération différentielle des modes d'apprentissage, mode direct et mode social.

Trois types de combinaisons peuvent se rencontrer dans la réponse finale qui est une réponse composite : la réponse composite résout le conflit (resolved composite), reflète la dominance d'une tendance sur l'autre (dominated composite), ou correspond à un compromis (compromised composite). La réponse composite résout le conflit entre tendances quand les deux sources, la source directe et la source sociale, fournissent des informations équivoques,

mais non incorrectes ; la réponse finale est donc compatible avec chacune d'elles parce qu'elle tombe dans la marge d'équivalence de chacune, mais en même temps, lève totalement ou partiellement l'équivoque : Campbell fait ici référence à l'expérience d'Asch sur la suggestion où il apparaît que le mot stimulus à juger comporte deux significations dont l'une entraîne un jugement défavorable, l'autre, un jugement favorable ; la divergence apparue dans les jugements des sujets s'explique par l'ambiguïté, et la convergence des jugements, par l'adoption d'une signification unique. A ce type de combinaison, se rattachent les méthodes de triangulation, "caractéristiques des processus de connaissance les plus puissants", selon Campbell.

Les réponses composites à dominance apparaissent dans les situations où la disparité des sources est si grande que la résolution du conflit est impossible : l'une des sources sera considérée comme non valide et écartée. Ce qui est supprimé, c'est tantôt la réponse directe, tantôt la réponse sociale, en fonction de certains facteurs pondérants, propres à la situation ou encore de la confiance qu'a l'individu dans l'une ou dans l'autre source. La détermination de la dominance est complexe, bien qu'il soit possible dans certains cas, d'observer comment elle se distribue dans une population de sujets. Ce type de réponse apparaît, par exemple, dans l'expérience

classique d'Asch : les réponses "indépendantes" correspondent à la dominance, du fait de l'évidence physique, de la tendance à répondre acquise par apprentissage direct, la source sociale étant écartée comme non valide (les autres personnes donnent une réponse contraire à l'évidence) ; les réponses "conformistes" correspondent à la dominance, du fait de l'unanimité des partenaires, de la tendance à répondre acquise socialement, la source directe étant écartée comme non valide (le sujet pense qu'étant seul de son avis, il doit se tromper).

Les réponses composites de compromis se manifestent chaque fois que des réponses disparates peuvent être "moyennées" : parce qu'elles proviennent de canaux dont la fiabilité est aléatoirement imparfaite, le processus de moyenne peut réduire l'erreur de hasard. Mais la plupart du temps, les combinaisons de compromis correspondent à des moyennes pondérées, la pondération dépendant de facteurs propres à la situation présente : tout ce qui donne force à la disposition à répondre acquise directement diminuera la part qui, dans la réponse finale, représente le conformisme à autrui, tout ce qui donne force à la disposition à répondre acquise socialement, l'augmentera. Les phénomènes de convergence, observés par Sherif (1935) dans l'appréciation du mouvement autocinétique, ou par d'autres ^{auteurs} dans des tâches d'estimation ou de dénombrement, correspondent à des compromis pondérés entre

réponse personnelle et réponse d'autrui, la réponse finale ne reproduisant ni l'une ni l'autre, mais se situant entre l'une et l'autre sur le continuum quantitatif des réponses. En distinguant trois types de réponse composites, Campbell, on le voit, tient compte de la pluralité des modalités qui affectent les phénomènes d'influence : contrairement à la plupart des points de vue évoqués dans le chapitre précédent, qui ne traitent que des phénomènes de type tout ou rien, c'est-à-dire de l'indépendance, conçue comme une non-imitation d'autrui, et de la conformité, conçue comme une imitation d'autrui, les phénomènes de convergence y ont également leur place ainsi que les phénomènes d'intégration de la réponse communiquée et de la réponse personnelle, impliquant changement de structure ou de niveau d'analyse.

Intérêt et limites de l'interprétation de Campbell

L'intérêt d'une telle interprétation tient au fait qu'elle n'est pas une application allusive des principes de l'apprentissage à l'influence sociale, mais un essai rigoureux pour rendre compte de la totalité des phénomènes observés, dans la diversité de leurs modalités et de leurs déterminants, en fonction des lois du renforcement et de la généralisation. Le regroupement des recherches empiriques qui vient appuyer la démonstration a ceci d'original qu'il ne sectorialise pas les phénomènes

en fonction des facteurs de tâche, de personne et de situation, mais en fonction des processus d'acquisition et d'éveil des tendances à répondre : ainsi l'effet de certains facteurs de situation ou de personne se trouve lié à un mode d'acquisition tandis que l'effet d'autres facteurs s'explique par référence à un autre mode, ce qui réduit les incohérences souvent rencontrées dans un bilan purement sectoriel. L'analyse de Campbell est certainement celle qui, tout en respectant une certaine économie conceptuelle, rend compte du maximum de résultats observés, y compris des incohérences entre les recherches ; elle intègre, mieux que d'autres, l'effet des différents facteurs sur les phénomènes d'influence sociale.

En second lieu, Campbell accorde la complexité de l'interprétation avec la complexité des phénomènes : il tient compte du fait que l'individu a des habitudes multiples et qu'une situation sociale peut évoquer simultanément plusieurs de ces habitudes ; de plus, et contrairement aux théories de l'imitation qui cherchent à expliquer l'influence sociale à partir d'un mode unique d'apprentissage, ce qui, dans l'état actuel des recherches, en limite considérablement la portée, il tient compte de la diversité des modes d'apprentissage dont l'homme est capable. Parce qu'il fait intervenir à la fois les apprentissages directs et les apprentissages sociaux dans la connaissance du monde ainsi que leurs combinaisons et interférences, il échappe, en partie, au dualisme qui

caractérise en général, les explications de l'influence sociale. Il montre, mieux que d'autres, comment les apprentissages et expériences passées peuvent jouer sur plusieurs des déterminants de la conduite présente de l'individu, ou pour être plus exact, rendent déterminants plusieurs des facteurs de la situation présente : ainsi la réponse finale indépendante de l'individu peut-elle être d'autant mieux prédite que cet individu a appris directement à répondre à la tâche et qu'il est intelligent, ce qui signifie qu'il a pris l'habitude généralisée de se fier à ses réponses personnelles du fait de ses succès personnels antérieurs dans toutes sortes de tâches cognitives. De même, il montre, mieux que d'autres, comment une réponse conformiste est d'autant plus probable que l'individu a acquis, par vicariance, une tendance à répondre comme les autres personnes, que les personnes auxquelles il est confronté sont prestigieuses - l'effet du prestige étant dû à la généralisation des apprentissages vicariants -, qu'il a acquis par renforcement de la conformité sociale une habitude de dépendance sociale et qu'il est chroniquement anxieux, l'anxiété étant une disposition acquise sur la base des expériences malheureuses d'indépendance vis-à-vis de l'entourage. Les expériences passées et la généralisation des habitudes qui en résulte, expliquent pourquoi les réactions individuelles dans une situation complexe peuvent être surdéterminées.

Dans l'histoire des théories, on peut opposer, selon Berlyne, les "^{auteurs}intégrationnistes" qui cherchent à utiliser dans un même système descriptif ou explicatif, des concepts empruntés à plusieurs corps théoriques différents, et les "précisionnistes" qui cherchent à lier les concepts d'un même système dans un réseau plus complet de relations empiriques et de relations logiques.

La théorie de Campbell est "intégrationniste" en ce sens qu'elle rassemble des modes d'apprentissage qui ont été l'objet de corps de recherches différents, voire même de types de théories différents ; mais en réalité, il n'intègre que quelques modes d'apprentissage, non pas tous : il ne fait aucune place au conditionnement classique, or l'apprentissage des "signes" ne peut être exclu au seul profit des apprentissages des "solutions" (Mowrer). Il intègre, dans son explication, quelques principes de l'apprentissage, non pas tous : son analyse est fondée sur les principes du renforcement et de la généralisation, mais il ne fait aucun usage du principe de discrimination et de la généralisation des apprentissages discriminatifs, dans chaque mode d'apprentissage, ce qui réduit la capacité potentielle d'une théorie intégrationniste à rendre compte de la complexité des phénomènes observés.

Toute tentative "intégrationniste" manque, au moins dans un premier temps, de précision et la théorie de Campbell n'y échappe pas. Elle reste peu précise quant

aux relations qui peuvent s'établir entre diverses tendances à répondre acquises selon des modes différents d'apprentissage. Si dans une même classe d'apprentissages, les habitudes s'ordonnent selon le taux et la valeur des renforcements passés, aucune recherche n'a été entreprise pour montrer que, d'une classe à l'autre, les habitudes restent ordonnées selon ce critère; en d'autres termes, rien ne prouve qu'une forte habitude acquise par apprentissage vicariant ~~soit~~ aussi forte qu'une forte habitude acquise par apprentissage direct. Il importe peu que l'on reste sur ce point dans l'incertitude, si les deux habitudes vont dans le même sens ; mais si les tendances sont incompatibles, le problème théorique prend toute son importance.

Campbell affirme, en second lieu, que "les différences de conformité correspondent aux différences dans le degré auquel les différents modes d'apprentissage sont pondérés dans le composite final"(p. 108) et il attribue une fonction pondérante aux facteurs présents dans la situation sociale actuelle : en cas de "conflit entre une source de disposition individuelle (correspondant aux modes personnels ou directs d'apprentissage) et une source sociale (correspondant aux modes indirects, ou sociaux) ... tout ce qui donne force à la source de disposition individuelle diminue la conformité, tout ce qui donne force à la source sociale l'augmente" (p. 114).

On ne voit, cependant, pas très bien la liaison entre facteurs pondérants, tendances acquises à répondre et réponse composite finale. Une analyse stricte en termes

d'apprentissage impose que l'on montre comment les éléments d'une situation sociale fonctionnent comme stimulus instigateurs, étant entendu qu'ils ont acquis cette fonction dans le passé, sous l'effet de certains renforcements. Ainsi un élément de la situation, fonctionnant comme stimulus instigateur, évoque fortement une réponse parce que la liaison entre ce stimulus et cette réponse a été renforcée dans le passé : ce peut être la tâche que l'individu maîtrise bien et qui évoque une réponse spécifique, ou la réponse d'autrui qu'il a appris à reproduire et qui évoque une réponse d'imitation; dans ce cas, il suffit d'invoquer la force des habitudes pour prédire la réponse dominante, il n'est pas besoin de parler de "réponse composite". Le fait que l'individu soit intelligent, si l'on suit sur ce point l'interprétation de Campbell en termes de dispositions généralisées, signifie que la réponse d'autrui est, pour cet individu, un stimulus instigateur qui évoque une habitude d'imitation moins forte. Le fait que la personne à laquelle l'individu est confronté soit prestigieuse, signifie que la personne même, et par conséquent la réponse qu'elle exprime, est un stimulus instigateur qui évoque une habitude plus forte d'imitation. Là encore, la hiérarchie

des habitudes combinées suffit à rendre compte de la dominance d'une réponse sur l'autre, sans qu'il faille passer par la notion de "réponse composite".

Trois possibilités s'ouvrent pour compléter l'interprétation de Campbell quant à la pondération qu'introduisent les éléments de la situation. La première fait référence à l'équation de performance de Hull (1) : les divers éléments d'une situation sociale actuelle joueraient sur l'état de drive du sujet, sur la saillance des stimulus instigateurs, et sur les motivations incitatrices (K), non sur la force des habitudes qui reste déterminée par les expériences passées ; dans cette perspective, la notion de réponse composite n'a pas sa place, la réponse finale est, de toutes les réponses évoquées par la situation, celle qui a le potentiel excitatif le plus élevé (2) ; mais il est vrai qu'il

- (1) Campbell a déclaré faire sienne cette équation (cf. Berger et Lambert, 1968), à condition d'intégrer dans les habitudes celles qui sont acquises sur une base vicariante.
- (2) Le conflit entre réponses peut être traité dans les termes de l'équation de performance de Hull, ainsi que l'ont montré Brown et Farber (1951). Ils ajoutent cependant que le conflit en lui-même est un drive-stimulus qui évoque par lui-même des habitudes de traitement du conflit. La réponse finale dépend alors des potentiels d'excitation de trois réponses, le potentiel excitatif de la tendance initialement dominante modifié par le drive émotionnel suscité par le conflit, le potentiel excitatif de la réponse concurrente modifié par le drive émotionnel, le potentiel excitatif de la tendance à répondre à l'émotion-frustration engendrée par le conflit.

devient difficile d'expliquer les phénomènes d'influence de type convergence ou l'intégration des réponses à un niveau plus élevé dont témoignent ^{certaines} conduites individuelles dans le domaine cognitif.

La seconde possibilité consiste à supposer que la réponse finale du sujet, dans une situation d'influence donnée, n'est pas une réponse composite, mais une réponse à des stimulus composites. Comme le montre Le Ny (1967), les réponses conditionnées présentent, au niveau le plus élémentaire, une flexibilité qui est liée à un ensemble complexe de conditions dans lequel l'invariance des relations a plus d'importance que tel ou tel élément particulier : l'animal apprend à donner une réponse spécifique à un ensemble de stimulus déterminé, et à ne pas répondre à un autre ensemble légèrement modifié ; ses réponses sont commutables : une réponse sera évoquée par tel ensemble, une autre réponse par un autre ensemble légèrement modifié. Dans cette perspective, les apprentissages discriminatifs jouent un rôle essentiel. La flexibilité de ses habitudes acquises expliquerait donc que l'individu soit sensible à la présence ou à l'absence de tel élément de la situation d'influence, mais aussi à la présence simultanée de plusieurs d'entre eux ; et sa flexibilité serait d'autant plus grande que non seulement ses apprentissages sont nombreux et diversifiés, mais que le mode même de ses apprentissages peut varier au

contact des autres personnes. Il faudrait alors inverser ce que Campbell laisse entendre de la surdétermination d'une réponse : il n'est pas vrai de dire qu'une réponse est d'autant plus forte que plus d'éléments indépendants de la situation évoquent cette réponse; dans la mesure où la conduite d'un individu dépend d'un plus grand nombre de déterminants, elle dépend moins de chacun d'eux.

La troisième voie, pour expliquer la liaison entre habitudes, facteurs pondérants et réponses composites, semble suggérée par Campbell lui-même. Il reste peu précis quant à la manière dont se combinent des tendances concurrentes dans la réponse finale : ce qui fait la différence entre les trois types de réponses composites qu'il décrit ne dépend pas apparemment des modes d'apprentissages antérieurs, ni de la force relative des tendances acquises, puisque la résolution du conflit se produit quand les réponses sont équivoques et compatibles, la dominance, quand les réponses sont incompatibles et le compromis, quand les réponses peuvent être "moyennées" ; ce sont donc les caractéristiques propres des réponses, non celles des tendances à répondre, qui déterminent la modalité qu'affectent les phénomènes d'influence (1). Nous avons

(1) Le bilan des recherches expérimentales que Campbell utilise pour démontrer la plausibilité de son interprétation, montre l'équivoque qui subsiste entre modalité et intensité des phénomènes d'influence : ainsi quand il énonce que tel facteur, du fait de la force prévalente qu'il donne à une tendance à

montré que la nature du système de réponse propre à la tâche était responsable des différences de nature entre phénomènes observés. Pour décrire les réponses composites, Campbell, du reste, n'utilise plus le même vocabulaire que dans le reste de son article : il semble plus cognitiviste puisqu'il dit, à propos des réponses composites qui résolvent le conflit, que "chacune source (source personnelle et source sociale) fournit une information qui est équivoque, mais non nécessairement erronée" (p. 109), à propos des réponses composites à dominance, que "la disparité des sources est si grande que la résolution est impossible, une source pouvant être regardée comme fausse, incompétente et être écartée ..." (p. 110), et à propos des réponses composites de compromis, que "lorsque les canaux sont aléatoirement faillibles, 'moyenner' est aussi rationnel que de résoudre (totallement) le conflit ..., car le processus de moyenne réduit l'erreur de hasard" (p. 111) (1). Ce changement

.... répondre sur une autre éveillée concurremment, entraîne "plus" de conformité à la réponse communiquée, on ne sait pas s'il veut dire qu'il faut s'attendre à ce que plus de sujets adoptent la réponse communiquée - ce qui se réfère, au niveau individuel, à une combinaison à dominance -, ou à ce que les sujets se rapprochent plus de la réponse communiquée - ce qui fait référence, au niveau individuel, à une combinaison de compromis.

(1) C'est nous qui soulignons.

de vocabulaire n'est pas fortuit, car si Campbell s'appuie sur les théories de l'apprentissage, il emprunte à Asch beaucoup de ses idées et insiste, comme lui, sur la rationalité de la conduite : "Dans bien des exemples, le soi-disant 'conformisme' constitue une partie intelligente de la recherche rationnelle pour obtenir un savoir valide sur un monde qui est connu de façon faillible et indirecte..." (p. 108).

En effet, Campbell n'est pas seulement "intégrationniste" dans le domaine des théories de l'apprentissage, il cherche également à concilier les théories cognitivistes et les théories behavioristes, en montrant que, si les unes mettent l'accent sur la manière dont l'individu perçoit, interprète, définit les stimulus et les situations, et les autres, sur les réponses manifestes que les stimulus externes entraînent, elles reposent, les unes et les autres, sur la même notion de dispositions acquises, "dispositions à percevoir" pour les unes, "dispositions à répondre" pour les autres, "qui proviennent d'un même fonds commun laissé par l'expérience", idée qu'il emprunte également à Asch (1). La solution de conti-

(1) Dans un article ultérieur, intitulé "Social attitudes and other acquired behavioral dispositions" (1963), Campbell développe cette idée et montre que la théorie de Hull et la théorie de Lewin sont en fait homologues et qu'il est possible de traduire l'une dans les termes de l'autre. Les différents modes de réaction auraient selon lui des seuils différents hiérarchisés : la réponse préparatoire, autonome et musculaire est

nuité, apparente dans son interprétation de l'influence sociale, entre les dispositions acquises à répondre qu'évoque la situation et la réponse composite que constitue la réponse finale, ménagerait ainsi l'interaction d'activités cognitives par lesquelles l'individu perçoit, juge, interprète et définit la situation en fonction des éléments présents, et qui manifestent, elles aussi, des dispositions acquises à partir des expériences passées.

°
° °

EXPERIENCES PASSEES ET ADAPTATION AU PRESENT

L'intérêt des théories de l'apprentissage dans l'interprétation des phénomènes d'influence tient tout d'abord au fait qu'elles obligent à décrire les situations d'influence de façon très analytique et très rigoureuse, et plus particulièrement, les antécédents et les conséquents observables de la réponse finale de

.... la plus rapide ; vient ensuite le "rapport verbal" sur les caractéristiques du stimulus, correspondant aux tendances acquises à percevoir ; puis le "rapport verbal" sur la tendance à répondre ; enfin, la réponse comportementale manifeste, dont le seuil est le plus élevé. Pour un même mode de réponse, il faut envisager, selon Campbell, l'existence de seuils de situation qui déterminent si, dans une situation donnée, la réaction considérée se produira ou non. Le fonctionnement du système nerveux et les conceptions cérébrales permettent de penser qu'il existe une continuité entre tendances à ~~percevoir~~ et tendances à répondre : le behavioriste et le cognitiviste ne placeraient pas leur "périscopie" au même endroit du système nerveux central.

l'individu. La preuve de la validité de l'analyse est fournie par les recherches expérimentales qui ont montré qu'en faisant précéder la réponse de l'individu par la réponse d'un partenaire et en manipulant les renforcements de l'une ou de l'autre, on constate que la réponse finale de l'individu est de plus en plus fréquemment identique à la réponse communiquée, mais que cette tendance s'éteint lorsque cessent les renforcements. Ces recherches ont cependant montré les limites d'une telle manipulation chez l'adulte, qui tiennent à la disponibilité pour le sujet d'indices non sociaux menant à la bonne réponse. La plupart des situations de la vie quotidienne, ainsi que la grande majorité des recherches expérimentales qui cherchent à les analyser, ne sont cependant pas des situations d'acquisition, mais des tests d'apprentissage, des épreuves de résistance de la réponse personnelle en face d'une réponse concurrente, la réponse d'autrui (1). Le second intérêt des théories de l'apprentissage est donc de replacer l'expérience que fait présentement l'individu dans le contexte de ses expériences passées.

On ne peut cependant pas ramener l'analyse d'une situation d'influence sociale à une simple compétition

(1) Même dans le cas où l'individu ne donne aucune réponse personnelle manifeste, il peut y avoir compétition entre une réponse latente et la réponse communiquée. S'il ne formule aucune réponse latente ou manifeste parce qu'il ne sait pas répondre, la situation comporte cependant une double possibilité : continuer à ne pas répondre ou répondre en tenant compte totalement ou partiellement de la réponse communiquée.

entre réponses simultanément évoquées, en faisant abstraction du caractère social de la situation, c'est-à-dire du fait que la réponse concurrente est donnée par un autre individu. C'est précisément parce qu'elle ~~provient~~ d'un autrui, d'une source extérieure au sujet, indépendante de lui, que la réponse communiquée a un caractère à la fois instigateur et renforçateur que n'ont jamais les réponses concurrentes appartenant au répertoire du même individu. Il faut donc se demander pourquoi elle a ce caractère : certains auteurs répondent à cette question en faisant appel, dans le cadre du conditionnement instrumental, au principe de généralisation des réponses imitatives. Cependant, pour rendre compte des variations observables dans les phénomènes, il faut se demander pourquoi, en dépit des apprentissages sociaux, la réponse d'autrui n'est pas toujours "imitée" : les apprentissages discriminatifs et leurs généralisations peuvent expliquer que la réponse d'autrui n'est imitée que dans certaines conditions. Toutefois les théories de l'imitation ne semblent pas pouvoir, à elles seules, fournir une analyse complète des situations d'influence, parce qu'elles sont exclusivement centrées sur la réaction de l'individu à la réponse d'autrui, alors que la tâche est un stimulus instigateur aussi important. On en vient alors à concevoir les situations d'influence comme des situations qui évoquent à la fois des habitudes relativement à la tâche et des habitudes relativement aux autres personnes, comme

le propose Campbell ; celui-ci suppose de plus que, parmi les dispositions à répondre à la tâche, certaines ont été acquises par le moyen d'apprentissages sociaux. La hiérarchie des habitudes pourrait alors expliquer la réponse finale de l'individu.

Les théories de l'apprentissage mettent légitimement l'accent sur le fait qu'on ne peut rendre compte de la réaction de l'individu dans une situation donnée en faisant abstraction de ses acquis antérieurs ; mais ce qu'il a acquis du fait de ses expériences passées déborde largement ce qu'on entend traditionnellement par habitudes. Ainsi, selon Campbell, ce sont les expériences passées et leurs conséquences qui sont responsables de certains traits de personnalité, conçus comme des dispositions comportementales acquises, et en particulier, de certains besoins, devenus caractéristiques stables de la personne. Les besoins eux-mêmes, les moyens de les satisfaire, les satisfactions attendues qui conditionnent la conduite résultent des apprentissages. Le pouvoir explicatif des théories de l'apprentissage augmente encore, si, comme Campbell, on pense que non seulement les "dispositions à répondre", mais les ^{aussi} "dispositions à percevoir", attitudes, significations, interprétations des situations présentes, sont le fruit des expériences passées.

L'application des principes d'apprentissage aux phénomènes d'influence sociale présente cependant des

difficultés. La première tient au caractère conjectural de l'interprétation ; bien que, dans certains travaux, l'imitation, ou la contre-imitation, de la réponse d'autrui soit apprise selon les lois de l'apprentissage, il reste encore beaucoup à démontrer : la manière dont Campbell utilise les résultats expérimentaux disponibles dans la littérature, montre que l'interprétation en termes d'apprentissage est une démarche a posteriori. Thibaut et Kelley (1959), dans le chapitre introductif de leur ouvrage, récusent une explication du comportement social en termes de besoins spécifiques, dont le nombre doit être toujours accru pour rendre compte des complexités observées, mais ils écartent également une explication qui ne ferait appel qu'aux dispositions acquises, parce qu'il est impossible, selon eux, de reconstituer les conditions exactes d'apprentissages qui se sont produits dans le passé.

La seconde difficulté des théories de l'apprentissage tient au poids qu'elles accordent au passé et au caractère automatique qu'un behaviorisme strict confère aux réponses habituelles. La question est de savoir dans quelle mesure le passé est "formateur" d'habitudes, contribuant à la détermination étroite des réponses présentes du fait des expériences passées, ou "informateur", contribuant à la flexibilité comportementale nécessaire à l'adaptation individuelle. La complexité des phénomènes

d'influence sociale contraint à supposer que, même si l'on s'en tient aux perspectives limitées de l'imitation, il faut faire intervenir un nombre très important d'apprentissages discriminatifs ; il faut de plus supposer, dans la mesure où les théories de l'imitation échappent mal au problème du dualisme entre réalité physique et réalité sociale, que l'individu est capable d'apprendre par des voies multiples, les apprentissages sociaux ~~et~~ contribuant, au même titre que les apprentissages directs et souvent en coordination avec eux, les réponses qui, dans un milieu donné, s'avèrent utiles. Il faut enfin supposer que les dispositions acquises à répondre ne sont pas les seuls déterminants de la conduite présente, mais qu'interviennent également, soit, comme le suggère Hull, le drive présent, les incitations présentes, les caractéristiques propres des stimulus présents, soit, comme le propose Campbell, les "dispositions acquises à percevoir". L'analyse que fait Campbell des réponses composites débouche sur une intégration des perspectives behavioristes et cognitivistes qui n'est pas sans intérêt.

Mais la théorie de Campbell doit, à son tour, être complétée, puisqu'il faut bien expliquer comment peuvent se mettre en place des dispositions acquises à percevoir à partir des dispositions acquises à répondre, et comment elles en viennent à jouer un rôle de modulateur des réponses conditionnelles. La thèse de Le Ny (1967)

nous semble apporter, sur ce point, une contribution capitale. Tout d'abord, comme Campbell, Le Ny suppose "l'existence d'un multi-déterminisme dans lequel l'événement à expliquer et que l'on pose comme un effet dépend non d'un antécédent simple, mais d'un faisceau d'événements convergents, dotés chacun de leur spécificité propre et conjuguant leur action selon des modalités complexes" (p.2). "Tout concourt ... à montrer que l'état de l'animal"(- et a fortiori du sujet humain -) "n'est en aucune façon simple, mais se trouve déterminé de façon relativement fixe par les divers éléments de la situation dans laquelle il se trouve et par la suite réglée des événements auxquels il est soumis, présents et futurs, réels ou possibles, dépendants ou indépendants de lui..." (p. 238). Mais contrairement à Campbell qui semble s'orienter en maints passages de son article, vers la notion de surdétermination, Le Ny montre qu'à partir du moment où l'individu n'est plus soumis à un déterminant unique, mais à "un faisceau d'événements", les possibilités de réaction croissent en nombre et en complexité, y compris celle de ne pas réagir : "On doit apprendre à cribler la situation totale et à n'en extraire que les indices pertinents avant d'apprendre à exécuter tel comportement en réponse à un stimulus donné et à ne pas l'exécuter pour un autre stimulus ..." (p. 430). Le "multidéterminisme" de la conduite est donc une condition de libération : "En multi-

pliant ses dépendances à l'égard des aspects divers du monde où il vit, mais en prenant en même temps ses distances par rapport à chacun d'eux, l'homme cesse d'en être le jouet et en acquiert progressivement la maîtrise" (p. 444).

Or l'animal lui-même est capable de "prendre ses distances", puisque, à partir des apprentissages élémentaires, on voit se dégager peu à peu des possibilités de modulation, de retard, de suspension, d'inhibition des réponses acquises, en fonction de la situation totale. Ces possibilités sont également le fruit des expériences passées et correspondent à l'action de processus d'inhibition : l'inhibition "permet de freiner, diminuer, annuler les habitudes inutiles ou nuisibles, de suspendre celles qui sont inopportunes, de préciser celles qui sont trop grossières, de moduler celles qui sont mal adaptées" (p. 108). A partir de là, s'opère de plus en plus nettement une "dissociation entre une commande qui ordonne de faire quelque chose et celle qui indique ce qu'il faut faire" (p. 435). On comprend alors la liaison qui existe entre la multiplicité des déterminants, les processus inhibiteurs et les activités cognitives qui, à leur tour, modulent les réactions : "Pour que l'on s'achemine vers la cognition proprement dite, il faut que deux conditions complémentaires se réalisent. La première consiste en un affaiblissement de la vigueur des effectuations qui seule

rend possible une intériorisation des activités psychologiques ... Les attitudes sont une forme plus élaborée de ces états préparatoires (qui modulent la réponse) : elles sont d'une certaine façon, une préconnaissance d'un comportement futur ... Lorsque dans cette préparation, l'aspect réceptif l'emporte sur l'aspect réactif, ... l'état conditionnel devient vraiment une attente cognitive : l'aspect informatif s'est alors dégagé des aspects actifs. L'existence des liaisons sensorielles témoigne de cette capacité d'anticiper non plus une réaction ou une famille de réactions, mais simplement une réception" (p. 442-443).

Dans une telle perspective, l'individu est d'autant moins prisonnier de ses habitudes que ses habitudes sont multiples et modulables, et que s'interposent, entre les stimulus instigateurs et ses réactions, des activités cognitives dont il est devenu capable du fait de ses expériences antérieures et qui lui permettent d'utiliser, au mieux des conditions présentes, les acquis du passé. Percevoir, estimer les conditions présentes, faire des hypothèses et des inférences, anticiper les conséquences de ses actions sont donc aussi des habitudes acquises qui lui permettent, avant de réagir, d'ajuster sa réaction aux éléments d'une situation d'influence sociale particulière.

CHAPITRE 13

INFLUENCE SOCIALE ET ACTIVITES COGNITIVES

Comme les théories de l'apprentissage, les théories cognitivistes sont centrées sur le rôle qu'ont, dans les situations d'influence sociale, les autres personnes, la réponse qu'elles expriment et l'accord qui se manifeste éventuellement entre elles, ~~sur~~ la détermination des réponses de l'individu. Elles sont, dans l'histoire du problème, sans doute les plus paradoxales, puisque l'influence sociale, pour bien des psychologues par profession et des psychologues par intuition comme l'homme de la rue, correspond à quelque chose de passif et d'aveugle, à quoi ne participe aucune des facultés critiques de l'individu, qui le détourne de la réalité et prouve sa faiblesse. Elles cherchent au contraire à montrer que l'individu est actif, qu'il crible, organise et transforme les informations qui lui parviennent du monde social, qu'il les intègre ^{dans} certaines conditions, qu'il aspire, ce faisant, à une connaissance exacte de la réalité et que ses conduites, dans les situations sociales et non-sociales, sont en continuité et procèdent des mêmes principes. Mais il n'est pas exact de dire qu'elles se distinguent des autres théories par l'accent qu'elles mettent

sur la rationalité de la conduite : l'interprétation de Thibaut et Kelley postule, elle aussi, que l'individu se conduit de façon rationnelle en cherchant à maximiser ses gains ; les théories de l'apprentissage ne s'écartent pas non plus de cette idée en posant que l'individu a tendance à reproduire les réponses qui dans le passé se sont avérées utiles. Les théories cognitivistes se distinguent des autres interprétations par l'importance qu'elles attribuent aux activités mentales que déclenche la réponse d'autrui et qui conduisent à la réponse finale. Elles sont, de ce fait, et plus nettement que les autres, centrées sur la tâche. Les phénomènes d'influence que nous avons décrits relèvent doublement d'une approche cognitive : ils se manifestent à propos de tâches qui appellent des opérations perceptives et intellectuelles ; ils peuvent en eux-mêmes résulter d'opérations de traitement d'informations et d'inférences. Comme les théories motivationnelles, les théories cognitivistes de l'influence sociale montrent que la situation sociale est une situation d'éveil et d'incitation, mais contrairement à celles-ci, ^{elles posent que} celle-ci n'est ni un besoin, ni une tension qui sont éveillés, mais une activité mentale. Comme les théories de l'apprentissage, elles mettent l'accent sur les stimulus de la situation, mais contrairement à celles-ci, les stimulus n'y sont pas considérés comme des déclencheurs de réponses apprises, mais comme objets d'activités mentales.

Le terme cognitif "qualifie les processus par lesquels un organisme acquiert des informations sur l'environnement et les élabore pour régler son comportement : perception, formation

de concepts, raisonnement, langage, décision, pensée" (Piéron, 1968, p. 82). Pour certains auteurs, cependant, le terme a une acception beaucoup plus large et plus vague : on considérera comme cognitifs " tous les moyens par lesquels l'individu se représente quelque chose ou utilise ces représentations pour guider son comportement" (Lepper, 1960, p. 736) et comme cognition "tout savoir, opinion ou croyance sur l'environnement, sur soi et sur son propre comportement" (Festinger, 1957, p. 3).

En confrontant ces définitions et en comparant les travaux que la psychologie générale d'une part, la psychologie sociale (1) d'autre part, ont produit dans le domaine de la cognition, on constate qu'il existe un certain divorce. Pour la psychologie générale, la cognition représente l'ensemble des activités mentales supérieures, grâce auxquelles l'homme devient capable d'appréhender le monde, de le connaître, de le maîtriser ; elles opèrent à distance des choses, et de cette distance même, naît le pouvoir de l'homme de les dominer par la pensée rationnelle. En psychologie sociale, la notion de cognition véhicule le meilleur - le savoir -, mais aussi le pire : les représentations, images, croyances, opinions, idéologies sont autant de filtres déformants qui viennent s'interposer entre la réalité et l'individu. De ce fait, le rôle attribué à l'environnement social n'est pas le même : "Par le langage, la connaissance avec la pratique qui la garantit et qu'elle nourrit,

(1) Cf. Zajonc, 1968.

devient sociale ; les possibilités qu'elle contenait en germe d'objectivité et d'universalité y trouvent les conditions de leur réalisation". (Le Ny, 1967, p. 444). Par contre, pour bien des psychologues sociaux, la société ne semble apporter que contraintes, répressions et frustrations : c'est l'inévitable insertion dans un groupe qui est à l'origine de la plupart des représentations stéréotypées, des croyances et des a priori au travers desquels la réalité se trouve biaisée pour l'individu, par ailleurs dominé par son affectivité, son insécurité et la défense de son "moi". Ainsi tout se passe comme si les uns mettaient l'accent sur les aspects positifs, alors que les autres se réservent les aspects négatifs, de la distance que l'activité mentale de l'homme lui permet de prendre vis-à-vis des choses, distance qui, dans un cas, aboutit à une connaissance objective du monde, à une vision déformée dans l'autre. Rares sont, en psychologie sociale, les auteurs qui, comme Asch, s'opposent à une vue simpliste, dualiste, des rapports entre l'individu et la société et qui mettent l'accent sur le rôle positif des échanges interpersonnels dans le développement et le fonctionnement intellectuels, et la contribution du milieu social à la "réalisation des possibilités d'objectivité et d'universalité" en germe dans la connaissance subjective.

Les interprétations cognitivistes décrivent les transformations que subissent les stimulations en provenance du monde extérieur du fait des activités mentales de l'individu ou des produits que ces activités interposent entre l'entrée et la sortie du système. "L'homme est une machine de traitement de

l'information qui ~~fonctionne~~ constamment et tout élément nouveau d'information, spécialement s'il est divergent, provoque une agitation cognitive considérable jusqu'à ce que la nouvelle information soit subsumée, aussi pleinement que possible, dans le système total de l'individu" (Mc Guire, 1968, p. 290). (1)

Dans cette perspective, une situation d'influence sociale peut être décrite comme l'intrusion, dans un système plus ou moins structuré, d'une information nouvelle, la réponse d'autrui, le plus souvent divergente : elle déclenche donc une activité mentale de traitement de l'information qui peut se faire selon deux directions : l'information divergente est transformée du fait des structures existantes de telle sorte qu'elle puisse être incorporée au système ; ou bien l'information entraîne une modification des structures existantes et donc du système tout entier. Ces deux types de changement font l'objet de nombreuses spéculations dans le domaine des attitudes et des opinions, qui ont été groupées sous le terme général de théories de la cohérence (Abelson et al., 1968) (2) : la question demeure cependant

- (1) Quand Mc Guire définit l'homme comme une "machine de traitement de l'information" il ne fait aucune référence à la théorie de l'information qui, en psychologie générale, a engendré de nombreuses recherches et transformé l'approche des problèmes de la perception et du jugement. Cette théorie est totalement ignorée en psychologie sociale.
- (2) Cf. chapitre 9. La frontière n'est pas nette entre les aspects cognitifs et les aspects motivationnels de la plupart des théories de la cohérence. Ainsi la théorie de la dissonance cognitive de Festinger peut se trouver légitimement classée parmi les théories cognitivistes, puisqu'elle a pour objet le traitement par l'individu des divergences ou des contradictions entre les éléments de son univers mental ; mais on peut, comme nous l'avons fait, la considérer comme une théorie motivationnelle puisqu'elle propose une explication en termes de drive et de réduction du drive éveillée par l'incohérence. La théorie de Lewin est elle-même à la fois une théorie gestaltiste (la notion de champ, la notion d'équilibre), une théorie motivationnelle (la notion de valence, la notion de tension), et une théorie cognitiviste (le rôle des représentations, des niveaux de réalité et des réorganisations).

de savoir dans quelles conditions le changement affecte plutôt l'information nouvelle divergente ou plutôt la structure d'accueil : elle n'est pas sans rappeler le rôle que jouent les mécanismes d'assimilation et d'accommodation dans la théorie de Piaget.

En mettant l'accent sur le "système total de l'individu" et les transformations que subissent les informations du fait des structures existantes, ou des structures du fait des informations divergentes, les théories cognitivistes de la cohérence se rattachent à la tradition gestaltiste à laquelle elles empruntent leur concept central, celui d'équilibre. Tant en raison de leur priorité historique que de leurs prolongements dans la psychologie sociale contemporaine, il faut faire une place aux théories gestaltistes de l'influence sociale.

LE NOTION DE CADRE DE REFERENCE

Pour les gestaltistes, la perception est perception des relations entre éléments du champ présent et non pas celle des éléments pris isolément. Chaque élément prend sa place, sa valeur et sa signification en fonction de l'ensemble des éléments présents. De ce fait, l'ensemble n'est pas un agrégat homogène, il a une structure et tant que demeure invariante cette structure, c'est-à-dire les relations entre éléments, la perception reste stable, en dépit des changements qui peuvent affecter les éléments. Toute modification des relations modifie la manière dont est appréhendé un élément particulier ; toutefois, dans

certaines conditions, la modification d'un élément peut être telle que l'ensemble se réorganise en une structure nouvelle. La perception est donc un processus organisateur et dynamique et l'organisation tend à être aussi simple et aussi bonne que les conditions stimulus le permettent. En ce qui concerne l'influence sociale, les psychologues de tendance gestaltiste ont mis, plus que d'autres, l'accent sur le rôle des caractéristiques du stimulus dans les tâches perceptives utilisées et, d'autre part, sur les activités de mise en relation et de réorganisation des éléments de la situation.

Toute psychologie est une interrogation sur la manière dont l'homme peut parvenir à une constance, à une stabilité dans la *façon* d'appréhender les multiples et changeants événements du monde extérieur. Affirmer et montrer que l'on ne saisit pas les éléments isolément, mais dans leurs relations, est une façon de répondre à cette question fondamentale : il y a une liaison entre constance et champ (1), entre structure (2) et

-
- (1) De nombreuses études perceptives mettent cette liaison en évidence. Ainsi on a pu montrer que la limitation du champ tend à supprimer les constances perceptives, c'est-à-dire la possibilité de distinguer les variations vraies des variations apparentes.
- (2) Si l'on entend par champ, un système dans lequel les parties sont en interdépendance et s'influencent mutuellement, alors le terme de structure qui est "souvent employé comme synonyme de forme pour traduire la terme de gestalt des théoriciens allemands" (Piéron, 1968, p. 422), lui est très proche : "ensemble de relations invariantes pour certaines transformations ... ; système dont les éléments entretiennent entre eux de telles relations" (Piéron, 1968, p. 422). Selon le dictionnaire des English et English (1958), le terme de forme est utilisé par les gestaltistes pour désigner "un arrangement ou configuration (pattern) d'éléments qui constituent un tout unitaire, dans lequel les éléments ont des relations spécifiques les uns avec les autres", mais en insistant sur la totalité et en lui donnant un sens dynamique de telle sorte que structure et forme sont synonymes. Il est difficile, selon ces auteurs, de différencier nettement entre organisation, structure, gestalt et système.

stabilité. C'est ce qu'illustre la recherche de Sherif (1935 ; 1947) sur le mouvement autocinétique, qui est, dans son principe et dans sa finalité, une étude sur la perception, mais qui offre une interprétation des phénomènes d'influence sociale en termes de cadre de référence. Structure et cadre de référence sont, semble-t-il, pris pour synonymes : Sherif affirme qu' "en l'absence d'une marge ou échelle objective des stimulus et d'un point de référence ou étalon externe, chaque individu établit une marge personnelle et un point de référence subjectif interne dans cette marge ; chaque jugement successif est donné à l'intérieur de cette marge et en relation avec ce point de référence ;

la norme "subjectivement établie" sert de point de référence "avec lequel chaque mouvement successivement apparu est comparé et jugé court, long ou moyen, dans la marge propre du sujet" (1947, p. 80) ; mais il dit également que "dans la situation individuelle, l'individu structure la situation non structurée, en fournissant sa propre marge et un point de référence particulier... Dans la situation de groupe, les membres du groupe tendent à structurer la situation en convergeant vers la norme commune" (p. 86) (1).

Ce qui permet à Sherif d'affirmer que le sujet s'est donné un point de référence, c'est précisément que les jugements cessent d'être variables, se stabilisent : "La constance des réponses dans une telle situation peut être prise comme l'indice du développement d'un cadre de référence subjectif" (p. 77). Le

(1) C'est nous qui soulignons.

phénomène social qui se produit, quand plusieurs individus se trouvent ensemble faire face à un "champ externe de stimulation instable", est fondamentalement identique : chaque individu n'émet pas des réponses qui sont, par rapport à ceux des autres "erratiques"; l'ensemble des jugements se stabilise dans une certaine marge et autour d'une certaine norme, ou point de référence dans cette marge. On peut donc conclure de la constance interindividuelle à l'existence d'un point de référence qui s'est, du fait des échanges verbaux, développé identiquement chez chacun des participants, "à mesure que la séquence temporelle de présentation des stimulus se poursuit" (p. 77). Le développement est progressif, il n'est ni volontaire, ni conscient, selon Sherif, bien que les sujets soient capables, en fin d'expérience, de dire entre quelles limites le mouvement s'est produit - ce qui correspond à la marge des réponses - et quelle était la grandeur du mouvement la plus fréquente - ce qui correspond à la norme, au point de référence. Norme individuelle et norme sociale sont des "cadres de référence (qui) une fois établis ... entrent comme facteurs importants dans la détermination ou la modification des réactions (de l'individu) aux situations auxquelles il fait face par la suite, situations sociales et non sociales, spécialement si le champ de stimulation n'est pas bien structuré" (p. 85). Une norme sociale peut s'être développée indépendamment de l'individu concerné: dans ce cas, c'est quand elle⁴ est "incorporée" à lui, dit Sherif, c'est-à-dire intériorisée, qu'elle intervient dans la détermination ou la modification des conduites.

Sherif est peu explicite quant à la manière dont s'établissent la marge et la norme de référence, mettant seulement l'accent sur l'apparente nécessité avec laquelle elles apparaissent quand la situation stimulus est peu structurée ; le pourquoi des phénomènes tiendrait donc au caractère essentiellement organisateur de l'activité perceptive. Il évoque, en passant, l'état d'insécurité des sujets du fait de l'absence de coordonnées objectives et le sentiment d'incertitude qu'ils éprouvent en entendant les estimations très divergentes que font les autres participants ; mais il ne s'appuie aucunement sur ces états pour expliquer le pourquoi et le comment des phénomènes : il se contente de constater la constance qui se manifeste dans les jugements au fur et à mesure que se poursuivent les essais et d'inférer l'émergence d'un cadre de référence. La notion de cadre de référence reste très vague : elle suppose implicitement que des processus de comparaison interviennent dans la mise en place de la norme individuelle - comparaison entre les jugements individuels antérieurs -, ~~comme~~ de la norme commune - comparaison entre les jugements individuels et les jugements des autres personnes -, et dans le fonctionnement de la norme une fois établie - chaque stimulus est rapporté à la norme servant d'ancrage. On peut se demander dans quelle mesure de tels processus de comparaison n'amènent pas la constitution d'échelles de jugement, comme Sherif semble le suggérer dans des articles postérieurs (1953 ; 1958 ; 1961), voire même à la définition de marges individuelles d'acceptation et de rejet qui joueraient dans la confrontation entre attitudes ou opinions personnelles

et attitudes ou opinions exprimées par d'autres. Quelques indications éparses montrent cependant que la marge et le point de référence dont témoignent les jugements après un certain nombre d'essais ne sont pas sans lien avec la distribution des réponses antérieures. Ainsi, la norme commune se situe en général "entre" les normes individuelles précédemment observées : "Les normes des membres individuels s'élèvent et s'abaissent vers une norme commune" (p. 83) (1). On comprend alors, et Sherif insiste sur ce point, que la norme commune soit spécifique de chaque groupe constitué, puisqu'elle dépend des normes propres à chaque membre particulier de ce groupe. Des recherches additionnelles que résume Sherif (1935) montrent nettement la relation entre influence et fréquence des réponses communiquées dans une certaine marge : dans une étude sur le prestige, un assistant du Professeur donne des estimations qui sont toujours proches des unes des autres et les jugements des sujets s'ordonnent autour de cette norme "prescrite" ; dans une seconde étude, des compères donnent des réponses qui sont proches les unes des autres, mais la marge varie d'un groupe expérimental à l'autre, les estimations des

- (1) A l'objection selon laquelle "un sujet peut mener et rester non influencé par les autres membres du groupe", Sherif répond en montrant que, dans la plupart des cas, l'influence est réciproque, "les leaders sont constamment influencés par ceux qui les suivent - sinon au moment même, du moins plus tard dans la série". Et si la norme du groupe gravite autour d'une personne dominante "le leader représente une polarisation dans la situation, ayant une relation définie avec les autres qu'il ne peut changer à son gré" (p. 83).

sujets naïfs s'ordonnent autour de la "norme prescrite" de leur groupe.

L'idée essentielle que les chercheurs successifs vont retirer des travaux de Sherif est que là où le stimulus perceptif est objectivement structuré, les phénomènes d'influence sociale ne se produisent pas, au contraire de ce qui se passe quand il ne l'est pas. La réponse d'autrui fournirait donc un point de comparaison, faute de coordonnées objectives fournies par la situation stimulus elle-même. Cette interprétation est toutefois affaiblie par les résultats de certaines recherches (1) qui montrent que les phénomènes de convergence se produisent, même avec un stimulus visuel objectivement structuré, quand les sujets font une estimation approximative et incertaine : la réponse d'autrui servirait, non de point de référence, mais de moyen pour minimiser les erreurs. . L'idée même de structure peut se généraliser : ainsi Cantril (1941) pense que toute situation "critique" pour l'individu se caractérise par un manque de structure, du fait du stimulus objectif ou du fait de l'état présent ou chronique de l'individu, de son manque de confiance en soi par exemple, qui entraîne une référence à autrui, laquelle donne "forme" à ce qui n'en avait pas. Ce caractère organisateur et dynamique de la perception est en fait, pour certains auteurs, caractéristique de toutes les activités cognitives : ainsi Krech et Crutchfield (1951) présentent une interprétation des conduites sociales entièrement dérivée des lois

(1) Cf. chapitre 3.

de l'activité perceptive. Il n'y a pas, selon eux, de distinction théorique entre champ social et champ non-social, bien qu'il soit souvent commode de les distinguer dans certains domaines d'étude : "Un champ social se caractérise par la présence d'autres personnes, qu'il s'agisse d'une présence réelle, effective, ou que cette présence soit simplement représentée dans des processus psychologiques, perceptions, souvenirs, craintes... qui sont en rapport avec ces personnes. Ainsi on appellera comportement social d'un sujet, le comportement qui implique une référence directe à d'autres personnes" (Krech et Crutchfield, 1951, p.8).

La notion de cadre de référence *aurait* donc une portée générale et les processus qui lui correspondent interviendraient dans tous les aspects de la conduite humaine : "L'expression "système de référence" sert simplement à désigner les facteurs, actuels ou anciens, en relations fonctionnelles, qui contribuent au moment présent à déterminer les propriétés particulières d'un phénomène psychologique ... L'échelle des grandeurs selon laquelle des stimulus subséquents de nature analogue sont appréciés, le tout organisé de la perception qui détermine les propriétés relatives des parties, le statut social admis qui donne leur forme propre aux réactions à l'égard d'autres individus ou d'autres groupes sont des cas particuliers de système de référence" (Sherif et Cantril, 1945) (1). Les jugements que porte

(1) La notion de référence se retrouve dans l'expression "groupe de référence" souvent utilisée dans la psychologie sociale contemporaine. Deux fonctions sont attribuées aux groupes de référence (Kelley, 1952) : - une fonction normative, le groupe est source des valeurs que l'individu fait siennes et il contribue à les maintenir; - une fonction comparative, le...

l'individu au monde extérieur
 / sur lui-même et sur sa réponse / se trouvent donc modifiés, par
 le fait même qu'ils passent par une comparaison avec autrui.
 Dans cette perspective, les différences et les ressemblances
 perçues entre personnes, y compris celles qui sont relatives
 au statut social, les différences et les ressemblances perçues
 entre les réponses, ~~auraient~~ un rôle essentiel. La modification
 qu'entraîne l'insertion dans un champ social de personnes et de
 réponses, des jugements que porte l'individu sur lui-même
 et son ^{propre} point de vue, peut entraîner une modification de
 ce point de vue lui-même.

LA RELATIVITE PSYCHOLOGIQUE

Lorsque la tâche appelle un jugement, l'absence de coor-
 données objectives amènerait l'individu, selon Sherif, à utili-
 ser la réponse des autres comme référence. Ce terme prend un
 sens beaucoup plus précis si on le rapproche de celui d'ancrage.
 "L'effet d'ancrage correspond au rôle d'une valeur de référence
 explicite ou implicite introduite dans l'établissement d'échelles

... groupe sert d'étalon dans l'appréciation de soi-même et de
 sa propre position sociale. Merton (1957) distingue groupe
 de référence positif, dont les normes sont acceptées, et
 groupe de référence négatif, dont les normes sont rejetées
 au profit de "contre-normes".

de classification ou de jugement portant sur des degrés ou des valeurs" (Piéron, 1968, p. 22). Les recherches psychophysiques ont en effet montré que le jugement, porté sur un stimulus appartenant à un ensemble, dépendait de cet ensemble; tout changement dans la série ordonnée des stimulus présentés, l'adjonction par exemple d'un nouveau stimulus à l'un des pôles de la série, modifie le jugement porté sur l'un des éléments de la série. Les situations sociales dans lesquelles les jugements d'autres personnes sont communiqués pourraient s'apparenter à ces phénomènes, à ceci près que ce sont les estimations des autres personnes, c'est-à-dire des réponses, qui constituent une série, non des stimulus physiques. L'étendue de la série, la polarisation vers les valeurs faibles ou fortes, la fréquence des réponses-stimulus dans certaines parties de l'échelle pourraient ainsi avoir un effet sur le jugement personnel de l'individu, parce que de l'ensemble des réponses se dégage une valeur d'ancrage. La question se pose néanmoins de savoir si une telle interprétation peut rendre compte des phénomènes d'indépendance et de conformisme qui apparaissent lorsque la tâche implique un système de réponses catégorielles non ordonnables : on pourrait supposer que, même dans ce cas, l'individu porte un jugement en termes de degré d'erreur sur les réponses ^{exprimées} et que ce jugement se relativise à mesure que le nombre et la distribution des réponses exprimées se précisent, cette modification entraînant à son tour, passé un certain seuil, un changement dans la réponse personnelle.

C'est précisément la notion psychologique de relativité

des jugements qui est à la base de la théorie du niveau d'adaptation d'Helson (1964). Le niveau d'adaptation est "dans une situation de jugement absolu d'une série de stimulus ordonnés, un niveau d'indifférence constituant un zéro apparent..." (Piéron, 1968, p. 7), par rapport auquel tout élément de la série sera jugé comme relevant du "plus" ou du "moins". Helson, du reste, utilise aussi bien le terme de niveau d'adaptation que celui de point neutre, de point d'équilibre ou encore de point d'égalisation subjective. Ce point est variable puisque tout élément qui s'ajoute à la série, en particulier aux limites de l'ensemble ordonné, modifie le niveau d'adaptation, ce qui entraîne un changement dans la manière de juger un élément de la série. Il s'agit là, selon Helson, d'une loi générale qui est valable non seulement pour toutes les situations de jugement, mais encore s'applique à tous les phénomènes psychologiques ~~parce~~ qu'ils reposent tous sur une évaluation des stimulus : "Dans chaque situation qu'affronte l'organisme, il s'établit un niveau d'adaptation qui est une moyenne pondérée des stimulus focaux, contextuels et résiduels" (p.62). Il montre que l'affectivité, l'apprentissage, l'activité cognitive peuvent être considérés "comme des modes d'adaptation à des stimulus focaux, contextuels et résiduels" (p. XVI).

Il s'agit donc d'une théorie générale du stimulus conçu comme instigateur de jugement - le traitement du renforcement en tant que stimulus est particulièrement intéressant - et d'une théorie générale de la relativité psychologique : les êtres humains sont considérés comme "des instruments de mesure" (p.32)

des stimulus et des "faiseurs de moyennes" (p. 62) ; mais contrairement à ce qui se passe avec les instruments de mesure conventionnels, l'échelle de mesure utilisée varie en fonction du point de référence, et contrairement aux machines à calculer, les moyennes sont pondérées en fonction de facteurs étrangers à la dimension considérée - ainsi l'intensité, la fréquence, la proximité, la récence, l'ordre, la qualité affective des stimulus interviennent dans l'estimation d'une dimension quelconque de ces stimulus. Cette théorie ne fait pas appel aux notions de conditionnement, de cadre de référence, d'organisation, considérées par l'auteur comme non explicatives, pas plus qu'à celles de besoin, d'impulsion, de motivation, de recherche du but : "Les propriétés des situations stimulus peuvent rendre compte de bien des réponses attribuées à des facteurs comme ceux de drive, de besoin, de motivation... On peut substituer le stimulus ou la situation aux déterminants internes du comportement ... Au lieu de dire que dans un couple, il y a une communauté d'intérêts, ne peut-on, et mieux, dire qu'il y a une communauté de stimulus..." (p. 379). Pour expliquer les changements du comportement, il suffit de décrire de façon "mathématico-statistique" les relations fonctionnelles entre variables pertinentes de la situation stimulus. En parlant de "stimulus résiduels", Helson fait néanmoins référence au passé de l'individu et en intégrant les "stimulus contextuels" dans sa formulation, il tient compte de tous les éléments actuels, présents et non présents dans la situation, sur lesquels l'individu n'est pas directement "focalisé" : le comportement dépend

donc bien de la situation totale, présente et passée. "Il y a, dans l'organisme, une remarquable stabilité, couplée avec une extraordinaire capacité de discrimination" (Helson, 1948) : ces propriétés, apparemment antithétiques, sont prises en charge par la théorie du niveau d'adaptation qui affirme, à la fois, qu'il existe un point d'équilibre correspondant à la combinaison de tous les stimulus et servant d'ancrage dans toutes les activités psychologiques, que ce point d'équilibre se déplace quand des changements interviennent dans le contexte et qu'enfin, les changements du point neutre s'accompagnent d'une restructuration du champ entier de la conduite.

Selon Helson, la psychologie sociale s'intègre parfaitement dans une telle perspective : les relations interpersonnelles sont elles aussi "des modes d'adaptation à des stimulus focaux, contextuels et résiduels" que la notion de pression de groupe n'explique pas. "On affirme souvent que le comportement dans un contexte social doit être fondamentalement différent de celui qui se produit dans une expérience de psychophysique, alors qu'il peut être, en fait, dans les deux situations, gouverné par les mêmes principes" (p. 12). La théorie d'Helson sur ce point est toutefois beaucoup moins élaborée : il suggère seulement comment il pourrait être possible de décrire les dépendances fonctionnelles interpersonnelles, en faisant appel aux modèles de stimulus dans le jugement, la perception et l'apprentissage. Il est particulièrement difficile, ou tout au moins prématuré, selon lui, d'appliquer les principes qui règlent les jugements psychophysiques aux phénomènes d'influence sociale

parce que, dans ce domaine, les recherches n'ont pas fait varier les conditions-stimulus selon une graduation systématique ; on s'est contenté trop souvent d'un seul point sur le continuum des variables indépendantes ~~et trop~~ souvent d'un point extrême : il est insuffisant, par exemple, de montrer que la majorité entraîne des changements dans les jugements de l'individu, il faut faire varier systématiquement la taille de la majorité ; il est insuffisant de conclure qu'un expert a plus d'influence qu'un non-expert, il faut étudier l'effet des degrés de compétence ; il faut, de même faire varier le degré de divergence entre le sujet et autrui, ^{le degré} de difficulté de la tâche, etc... Bien des résultats contradictoires s'expliquent par le fait que les stimulus ne tombent pas, d'une recherche à l'autre, dans la même marge pour la ou les

dimensions qui servent à les évaluer. Dans ces conditions, il n'est pas possible de mettre en évidence des relations fonctionnelles entre situation-stimulus et comportement.

Helson montre cependant, en s'appuyant sur quelques recherches expérimentales auxquelles il a collaboré, comment les principes de la théorie du niveau d'adaptation permettent de décrire les situations d'influence sociale et de prédire les effets dûs à la communication par autrui de son point de vue. La "stimulation sociale", c'est-à-dire les jugements extrêmes faits par d'autres personnes, modifie la manière dont les sujets catégorisent une série de poids, l'effet augmentant avec la taille du groupe, d'une façon comparable à un stimulus d'ancrage qui est introduit aux extrêmes de la série à juger, bien que

l'effet de la stimulation sociale soit moindre que l'effet d'un nouveau stimulus : ainsi le changement serait bien dû à l'effet de la combinaison des stimulus à juger (les stimulus "focaux") et des stimulus contextuels (les réponses d'autrui). Dans une épreuve de dénombrement et dans une série de problèmes arithmétiques, l'effet du stimulus contextuel (la réponse communiquée) varie en fonction des caractéristiques de ce stimulus (le degré de divergence entre réponse du sujet et réponse communiquée) et des caractéristiques du stimulus focal (le degré de difficulté de la tâche). Les corrélations entre changements obtenus après introduction d'un stimulus contextuel dans les deux tâches semblent, de plus, montrer l'effet de facteurs résiduels (une certaine tendance personnelle à se laisser influencer). En comparant les effets de la divergence selon qu'il s'agit d'un problème factuel ou d'une question qui relève des attitudes, on peut conclure que l'influence du contexte n'est pas une fonction linéaire du degré de divergence : l'effet est plus grand avec une petite divergence dans une tâche de type factuel et avec une forte divergence pour un problème d'attitude ; ainsi les stimulus contextuels jouent différemment selon la nature des stimulus focaux.

C'est surtout à propos de problèmes d'attitude ou d'action que l'analyse d'Helson prend tout son sens et permet de prédire avec rigueur, compte tenu des caractéristiques des stimulus focaux et des stimulus contextuels, la réponse finale de

l'individu (1) : ainsi, en matière d'attitudes, on peut prédire, et vérifier l'hypothèse, que les changements observés sont fonction de l'éventail des positions évoquées, de leur ordre, et de la position personnelle de l'individu relativement à l'ensemble. Mais si Helson se contente, en ce qui concerne l'influence sociale dans des tâches factuelles ou logiques, de mettre en évidence l'effet d'interaction des différents éléments stimulus de la situation, on voit cependant quelles sont les potentialités de sa théorie dans l'explication de tous les phénomènes d'influence. Quand la tâche implique un système de réponses continues et donc ordonnables, on peut prédire et vérifier, comme pour un problème qui relève des attitudes, que les changements observés sont fonction de l'éventail des positions évoquées, de leur ordre et de la position personnelle de l'individu par rapport à l'ensemble (Montmollin, 1965 ; 1966). Si l'on se souvient que la définition même du niveau d'adaptation en psychophysique, suppose "une série de stimulus ordonnés", on peut comprendre pourquoi les attitudes, actions, jugements

(1) A titre d'exemple, une étude de Freed, Chandler, Mouton et Blake (1955) montre que si l'on fait varier systématiquement la force du signal d'interdiction (stimulus focal) et l'action du modèle (stimulus contextuel), on obtient les résultats suivants :

Modèle	Stimulus focal					
	Signal fort		Signal modéré		Signal faible	
	confor- mité	viol mité	confor- mité	viol mité	confor- mité	viol mité
absent	7	3	5	5	0	10
se conforme	10	0	5	5	6	4
viole l'inter- diction	1	9	2	8	0	10

quantitatifs qui sont ordonnables, *scalables*, peuvent être traités selon les mêmes principes, et expliquer les changements qui interviennent dans un contexte social par le changement du niveau d'adaptation. Il est sans doute plus difficile de traiter directement l'influence qui s'observe à propos de tâches dont les réponses sont catégorielles et donc non ordonnables. L'exemple que nous avons donné d'une recherche dans le domaine de l'action (1) montre cependant qu'en faisant varier la force du stimulus focal (le stimulus de la tâche) et la force du stimulus contextuel (la réponse *observée*), on peut prédire la fréquence des réponses ^{relative} indépendantes et des réponses conformistes. De plus si l'on s'écarte des plans expérimentaux traditionnels, en introduisant une ordination entre plusieurs réponses possibles, ordination qui peut être relative au degré d'erreur (Tuddenham, Mc Bride et Zahn, 1957), la situation devient comparable à ce qui se passe ^{avec des questions} /relevant des attitudes ou des tâches à réponses continues, et peut être analysée, et les résultats expliqués, selon les mêmes principes.

Si, en l'état actuel de sa formulation et des recherches consacrées aux phénomènes d'influence, l'interprétation que propose Helson de l'influence sociale, reste conjecturale, elle n'en est pas moins d'un intérêt certain. Elle se présente tout d'abord comme une théorie complexe, puisqu'elle implique qu'il faille, dans une situation d'influence sociale, tenir compte des

(1) Cf note (1) p. 543.

caractéristiques des stimulus "focaux", c'est-à-dire de tous les aspects de la tâche, des caractéristiques des stimulus contextuels, c'est-à-dire de tous les aspects des réponses communiquées et des personnes qui donnent ces réponses, et des caractéristiques des facteurs résiduels, c'est-à-dire de tous les aspects du sujet en tant que personne ayant des caractéristiques propres et des expériences passées, pour reprendre l'expression de Campbell, des "dispositions à percevoir". Elle se présente ensuite comme une théorie quantitative qui exige, de la part du chercheur, un effort particulier dans l'analyse des situations et la recherche d'une quantification valable, et tout au moins d'une ordination, pour toutes les dimensions au long desquelles les caractéristiques de tous les éléments des situations sociales peuvent être évaluées. Elle intègre, enfin, l'influence sociale avec les autres activités psychologiques dans un même ensemble de principes explicatifs: Helson se rattache à une tendance vivante en psychologie qui, plutôt qu'à formuler des explications ad hoc pour chaque type de phénomènes, cherche à mettre en évidence l'unité du comportement humain.

LE MONDE COMME CHAMP PARTAGE

En mettant l'accent sur les activités de jugement qui servent d'intermédiaires entre le monde extérieur et les conduites et réponses observables de l'individu, Helson approfondit, en s'appuyant sur la psychophysique, mais sans mettre pour autant de côté le rôle des apprentissages et de l'affectivité, la

notion gestaltiste de cadre de référence proposé par Sherif. Chez l'un comme chez l'autre, le contexte que constitue les autres personnes et les réponses qu'elles expriment, est le concept central d'une explication de l'influence sociale. Plus nette est cependant la liaison entre Sherif et Asch, dans la mesure où Asch (1952) est un cognitiviste gestaltiste.

Pour Asch, les phénomènes d'influence sociale ne résultent pas de la passivité et de l'aveuglement de l'individu en présence d'autrui, mais de la signification qu'il donne aux êtres, aux choses et aux événements qu'il observe. Il n'est donc pas juste ^{selon lui} de parler de "suggestion due au prestige", ce qui laisse entendre qu'il s'agit d'un changement arbitraire tel que "ce qui antérieurement avait été jugé 'bon' est maintenant appelé 'mauvais' sans que rien dans le contenu (de ce qui est à juger) ait changé" (p. 420). Ce qui change, en réalité, ce n'est pas le jugement, mais l'objet à juger, ainsi qu'Asch en fait la démonstration dans une recherche sur la valeur accordée à des assertions en fonction de l'auteur auquel elles sont attribuées (Asch, 1952, p. 418) : le nom de l'auteur introduit un contexte, celui des ouvrages, des idées, ou des actions de l'auteur mentionné, qui donne son sens à l'assertion. L'idée que la signification dépend du contexte est une idée gestaltiste centrale dans la théorie d'Asch. On la retrouve dans l'étude sur la formation des impressions (Asch, 1952, p. 205) : une même qualité, par exemple l'intelligence, n'a pas les mêmes connotations selon que la personne à laquelle on l'attribue, est présentée comme chaleureuse ou comme froide. Le contexte précise

le sens des mots ; hors de tout contexte, un mot reste ambigu.
 La réponse d'autrui, ^{lorsqu'elle est} différente de celle du sujet, peut avoir pour effet de révéler l'ambiguïté du mot et d'aider à la supprimer. C'est ce que révèle l'étude relative à l'influence de la réponse d'autrui sur le jugement favorable ou défavorable porté sur une profession (Asch, 1952, p. 387).

Pas plus que la suggestion, l'imitation n'est ^{pour Asch} une conduite passive et aveugle. On peut beaucoup apprendre en observant autrui, mais il ne s'agit pas d'un mode passif basé sur l'associationisme ou sur la pure loi de l'effet. La réponse d'autrui n'est adoptée qu'à certaines conditions: avoir compris le sens de ce que fait autrui, avoir jugé du caractère approprié de son action par rapport aux conditions présentes, avoir perçu la relation de l'acte d'autrui avec ses propres fins. Ce n'est donc pas la récompense accompagnant l'identité des réponses qui engendre et explique l'imitation, mais les relations perçues de la réponse d'autrui à la tâche d'une part, à soi-même d'autre part. Cette interprétation s'appuie sur une recherche de Field (cité par Asch, 1952, p. 393) qui reprend le paradigme expérimental de Miller et Dollard (1941), mais en interrogeant l'enfant après chaque essai. On constate alors que l'enfant perçoit la situation comme un problème dont il essaie de trouver la clé : chaque réponse du modèle entraîne une hypothèse sur l'évènement suivant (la boîte où doit ^{maintenant} se trouver pour lui l'objet caché) et sur la situation, qui puisse expliquer pourquoi le modèle réussit. "Les enfants maîtrisent la tâche en faisant des suppositions,

des hypothèses qui sont formulées, testées, révisées, répétées ou confirmées ... L'action du premier enfant leur fournit un certain type d'information sur la situation" (Asch, 1952, p.394). L'effort pour comprendre et trouver des relations qui rendraient la situation intelligible manifeste, selon Asch, une intervention de l'intelligence sous la dépendance de laquelle la conduite imitative demeure.

Les situations d'influence sociale dans lesquelles l'individu prend connaissance de la réponse verbale d'autrui à la tâche, peuvent bénéficier de l'éclairage cognitif sous lequel Asch considère les phénomènes d'imitation. La réponse d'autrui ne sera adoptée que sous certaines conditions, à savoir la mise en relation de cette réponse à la tâche (elle doit être jugée comme adéquate pour la tâche) et à soi-même (le but poursuivi par autrui est le même ; la tâche est la même), ce qui implique une activité cognitive déclenchée par cette réponse et qui porte sur elle. En un sens gestaltiste, on peut dire que la réponse d'autrui est perçue et jugée dans le contexte de la situation, mais en même temps modifie la situation (1). Dans la perspective

(1) "L'individu se tient dans une relation totalement non-univoque avec un objet quand il est seul ; mais dès qu'un groupe et sa direction sont présentes, il cesse d'être déterminé uniquement par ses propres coordonnées. Il rapporte (to refer) le groupe à lui-même et lui-même au groupe..." (Asch, 1952, p. 483). On voit qu'il s'agit bien d'une conception du champ social qui est en continuité avec celle de Sherif.

d'Asch, il ne s'agit cependant pas d'une simple relativisation du jugement dans le contexte d'autres jugements, comme pour Sherif et pour Helson, mais d'une compréhension différente de la situation, compte tenu des informations qu'apporte la réponse d'autrui.

Le désaccord comme problème

Contrairement aux théories motivationnelles et aux théories de l'apprentissage qui sont surtout centrées sur la réponse finale en tant qu'elle est acceptation ou refus de la réponse communiquée, Asch met l'accent d'abord sur les effets immédiats de la communication de la réponse d'autrui et ensuite, sur les processus cognitifs qui précèdent et engendrent l'acceptation ou le refus de cette réponse. La recherche célèbre (1) qui oppose à un sujet naïf, une majorité unanime dont la réponse est erronée alors que la tâche perceptive est simple et la réponse exacte évidente, montre que les sujets, dans leur ensemble, même ceux qui ont donné des réponses exactes, non influencés par la majorité, ont perçu le désaccord comme un problème et ont cherché à lui trouver des explications.

L'analyse des observations faites durant l'expérience et des rapports rétrospectifs fournis par les sujets permet de voir que la perception de la difficulté est immédiate : elle procède d'un déséquilibre entre d'une part la structure de la situation et de la tâche, d'autre part, la structure des réponses. L'individu perçoit directement les relations entre les réponses : la convergence absolue des réponses de la majorité, la divergence entre sa réponse (latente) et celles des autres, la contradiction entre ces réponses incompatibles. Il sait

(1) Cf. chapitre 1.

d'autre part, que la tâche est factuelle, qu'une réponse exacte est possible et une seule, que les autres participants ont affaire à la même tâche de discrimination et à juger du même matériel. La contradiction entre réponses est d'autant plus saillante que, au cours des premiers essais, le sujet était sûr de sa propre réponse et que le groupe la confirmait, alors que maintenant il est toujours aussi sûr de sa réponse, mais que le groupe entier l'infirme : la contradiction est inattendue et inexplicable. Les sujets cherchent alors à résoudre le problème : ils commencent par faire l'hypothèse d'un malentendu au niveau des consignes (ils se font confirmer la consigne par l'expérimentateur ou leur voisin). Cette hypothèse étant écartée, ils sont amenés à formuler le problème en termes de perception et à se demander qui a raison, des autres ou d'eux-mêmes. Il est frappant, pour Asch, de constater que la plupart des sujets localisent la source du problème, non dans la majorité, mais en eux-mêmes (1) : beaucoup répugnent à penser que la majorité est dans l'erreur. Une fois qu'on a réalisé qu'il s'agissait d'un désaccord fondamental, "les doutes et les tensions qu'engendre le désaccord ... (entraînent) une floraison d'hypothèses qui sont toutes conçues pour jeter un pont sur cette faille inexplicable" (p.462) : différences dans les positions, illusions perceptives, critères de jugements différents, etc... Le fait qu'aucun sujet expérimental n'ait trouvé la solution qui, pour un observateur extérieur, semble s'imposer, provient, selon Asch, de ce que le sujet est centré sur le problème de savoir pourquoi lui-même se trompe, ce qui représente un rétrécissement du champ cognitif. On constate que, dans sa recherche des causes de la difficulté, le sujet se centre sur l'objet à juger : "... il regarde (le stimulus) avec beaucoup plus de soin, devient plus attentif et scrupuleux dans son observation et sa comparaison, ... pour accroître la netteté de ses perceptions et de ses jugements ... L'opposition du groupe a pour effet d'amener le sujet à faire retour sur la situation et d'induire une plus grande objectivité ..." (p. 463). Cette conclusion résulte d'observations : - de nombreux sujets demandent à revoir les lignes et à les mesurer ; - quelques uns se lèvent et viennent regarder les cartons de plus près ; - d'autres expriment le désir de suspendre leur réponse jusqu'à ce qu'ils puissent mesurer ; dans une situation moins formelle, il est probable que les sujets auraient tenté un test direct en superposant les lignes. Les sujets recherchent donc un principe d'explication, mais ils sont privés de la possibilité de le trouver. Non seulement, ils sont pleins de doute, mais encore ils perçoivent

(1) "Ils ne demandent pas à la majorité de justifier des jugements ; ils essaient simplement de défendre la validité de leurs propres réactions. Le sujet assume la charge de la preuve ... C'est lui qui introduit une rupture dans une tendance cohérente ..." (p. 462).

"le caractère irrécconciliable du désaccord, réalisant que deux vecteurs qui devaient être identiques sont contradictoires" (p. 465). C'est à ce moment, et à ce moment seulement, que des différences individuelles apparaissent dans la manière de trancher entre deux faits irrécconciliables, l'évidence physique et la majorité unanime.

Si nous avons fait une large place à cette description, c'est parce qu'elle met en évidence les opérations cognitives qui résultent de la connaissance de la réponse d'autrui et du constat du désaccord entre les personnes. Les notions structurales qu'utilise Asch pour décrire la situation illustrent la différence entre une interprétation en termes de relativisation des jugements, qui est celle de Sherif et de Helson (1) et une interprétation en termes de recherche de signification et de réorganisation. La pertinence de l'interprétation structurale semble validée par les résultats qu'obtient Asch dans les variantes de l'expérience princeps(2).

- (1) Il est vrai que la tâche n'est pas la même : Sherif et Helson partent de tâches à réponses continues, ordonnables, dans lesquelles les réponses exprimées ne sont pas en contradiction, mais seulement plus ou moins distantes les unes des autres. Il n'y a donc pas incompatibilité entre les deux interprétations.
- (2) Ainsi augmenter l'erreur de la majorité n'affecte pas la fréquence des erreurs induites chez les sujets expérimentaux ; par contre, changer la structure des réponses erronées de la majorité, en introduisant une rupture d'unanimité, diminue considérablement la proportion des erreurs induites. De même, lorsque la taille de la majorité unanime est inférieure à 3, l'effet est moindre ; il peut s'agir là d'un effet de structure de la situation : trois points forment une figure, mais non deux ou un ; au-delà de trois opposants, l'effet n'augmente plus para que l'effet de figure ne varie pas.

L'accord comme exigence objective.

"Quand l'individu fait, en privé, face à la tâche, pas le moindre léger doute ne l'affleure, il ne ressent pas le moindre besoin que ses réponses soient corroborées ... Pourquoi, alors, les réponses divergentes d'un groupe ébranlent-elles les racines de sa confiance et deviennent-elles source d'une sérieuse incertitude ?" (p. 484) La réponse à cette question tient au statut du consensus en matière de connaissance. Bien qu'Asch relève, dans les rapports de quelques uns de ses sujets, la crainte d'être ridicule, ce n'est pas une motivation suffisante à ses yeux pour justifier l'adoption d'une réponse manifestement fausse ; en effet, la crainte de ces sujets est fonction de la tâche, non de la seule situation sociale : on risque d'être ridicule si l'on se trompe alors que la tâche est si simple que tous les autres sont unanimement d'accord entre eux. L'accord ici n'est pas l'objet d'un besoin social, mais une exigence objective de la situation : c'est parce que la tâche est simple et évidente et que tous les participants partagent la même tâche, voient le même objet et sont constitués de même façon dans leur équipement perceptif, que l'accord des jugements doit s'ensuivre nécessairement. Ainsi la tendance à rechercher l'accord avec le groupe est une exigence dynamique de la situation : elle est basée sur une représentation claire des conditions et sur l'axiome selon lequel chacun voit ce que voit les autres. Ce sont donc des conditions cognitives qui engendrant les efforts pour se rapprocher du groupe et "cet effort, loin de trouver son origine dans des tendances aveugles à l'imitation est le

produit d'exigences objectives. Le groupe fait partie des conditions données ..." (p. 484). Mais l'accord n'est perçu comme une nécessité objective que dans des conditions bien précises : ainsi quand les sujets sont informés de la nature du mouvement autocinétique et de la variabilité des jugements qu'il entraîne (Sperling, in Asch 1952, p. 487), on ne constate pas, entre leurs estimations, de convergence telle qu'en observe Sherif; les différences entre les estimations ne créent pas de problème : elles s'expliquent par la nature même du phénomène à juger. Dans ces conditions, l'accord entre individus n'est pas une exigence objective.

La nécessité perçue de l'accord, dans des conditions définies de milieu physique (la tâche) et de milieu social (les juges), trouve son origine dans le développement intellectuel de l'homme, indissolublement lié à ses expériences sociales. "Les caractéristiques organiques de l'homme (qui constituent les potentialités de base) exigent la vie sociale comme condition naturelle de milieu" (p. 124). C'est l'expérience sociale qui entraîne la découverte de la similitude des perceptions d'une personne à l'autre, similitude et non accord partiel sur des détails, qui présuppose une "identité fondamentale dans la perception des cadres de référence, des relations, des structures... Notre expérience personnelle révèle à chacun de nous un monde d'événements structurés, ordonnés. Une observation ultérieure nous montre que les autres se trouvent dans la même relation à l'environnement que nous-mêmes" (p. 128). L'identité fondamentale des perceptions rend intelligibles les différences

entre les expériences individuelles : parce que le mode de fonctionnement est identique, *elles* s'expliquent par des positions ou des perspectives différentes.

L'observation constante, toujours récurrente, de cette relation de cohérence entre les expériences de *tous* ., est, selon Asch, la base de deux axiomes fondamentaux, et de ce fait universels, de l'existence sociale. Le premier concerne le caractère objectif du milieu : le milieu qui nous entoure est observable par tous, les coordonnées spatiales et temporelles sont les mêmes pour tous, les relations de causalité sont perçues de façon identique. Le second concerne l'unité psychologique des hommes : que le monde soit également accessible à l'un et à l'autre est un fait important, non seulement parce qu'il enseigne quelque chose sur le monde, mais encore parce qu'il enseigne quelque chose sur les relations mutuelles de l'un et de l'autre. Toute opération psychologique atteste la validité de cet axiome toujours confirmé, non seulement en matière de perception ou de mémoire, mais en matière de causalité et d'inférence ; ce qui apparaît problématique à l'un l'est souvent pour l'autre, ce qui est explication pour l'un peut l'être pour l'autre. "Nous découvrons que c'est la même logique qui est à l'oeuvre dans mon esprit et dans celui d'autrui, qui oriente mes conclusions et les *siennes* . Il n'y a pas plus d'espace et de temps 'privés', qu'il n'y a de logique 'privée' "(p. 130). Les deux principes sont jumeaux et corollaires, ils servent de fondement à une approche commune du monde et à une action

partagée sur le monde ; par eux, les actions, les sentiments et les idées de chacun sont dans une relation de pertinence (relevance) mutuelle avec ceux d'autrui : le monde, les événements en viennent à inclure une référence aux autres personnes, de sorte que chacun peut servir d'auxiliaire à l'autre dans la prise d'information et la demande de confirmation. L'expérience de l'individu s'en trouve considérablement élargie, et ses possibilités multipliées, puisqu'il dispose de deux sources d'informations sur le monde, le témoignage de ses sens et les informations directes qui lui sont accessibles, le témoignage des autres : ces deux sources sont aussi dignes de confiance l'une que l'autre, elles peuvent se renforcer, mais aussi se substituer l'une à l'autre. Cette interaction fondamentale, basée sur le caractère objectif du milieu et sur l'unité psychologique des hommes, expliquerait pourquoi l'individu accepte le point de vue d'autrui quand il est incertain de ses propres sources, et combien il est troublé lorsque les sources d'information, habituellement cohérentes, sont mises en conflit.

Les différences et les *disaccords* sociaux ont une fonction productive non moins essentielle que les similitudes et les accords, dans le domaine des actes comme dans celui des idées. Ils constituent des obstacles, grace auxquels l'individu peut prendre conscience d'un aspect nouveau, percevoir ses propres limitations, faire la différence entre réalité et apparence, remettre en cause ses certitudes établies. "Toute discussion sur un fait ou une action, même une querelle, fait fondamentalement appel à une unité plus profonde ; elle n'est intelligible

que si chaque partie postule que l'autre est capable de surmonter ses distorsions ... Les désaccords dont les causes deviennent intelligibles, peuvent enrichir et renforcer notre sens de l'objectivité" (p. 131-132). Non seulement les désaccords peuvent contribuer à étendre l'éventail des faits connus et rendre, *par là même*, la pensée plus efficace, mais, plus important encore, grâce à eux, l'individu peut accéder à ce fait intellectuel fondamental qu'est la possibilité de l'erreur, qui, à son tour, mène à la recherche de la preuve. La nécessité de la preuve comme exigence de la pensée se présente d'abord comme une exigence sociale. "Quand on demande à un enfant : "Comment le sais-tu ?", on l'amène à mettre en question ce qui semblait ne pas poser de question et à mettre son idée dans une forme qui la rende compréhensible aux autres et les forcent à l'accepter, c'est-à-dire à chercher une preuve logique" (p. 133).

Critères de validité de l'accord.

Si, dans des circonstances définies, l'accord entre juges ou opérateurs apparaît comme une nécessité objective, cela ne veut pas dire que tout accord est le bon. Il y a donc une distinction essentielle à faire entre le consensus comme règle et le consensus comme fait : si l'accord est une condition indispensable de validité, il doit lui-même être validé. Asch oppose à une conception "conventionnelle" de l'accord qui en fait un cas simple d'apprentissage par association ou récompense de la

réponse , sur la base des expériences d'accord avec les discriminations des autres dans le passé, et dans laquelle les processus cognitifs sont réduits au minimum, une conception " structurale" de l'accord, qui implique une relation intelligente (insightful) de la personne à la situation. L'accord des autres n'est pas nécessaire pour établir ou renforcer les bases d'une croyance ; mais il est un fait de grande importance, car il atteste que la relation entre l'expérience personnelle et celle des autres est structurellement la plus simple et la plus appropriée, condition nécessaire à une action commune. On dit souvent que l'accord entre observateurs est un des critères de l'objectivité en matière de fait scientifique, mais Asch montre qu'il y a, dans cette formule, une grande ambiguïté : un principe scientifique n'est pas valide uniquement parce qu'il est admis par tous ; une découverte correspond souvent à la remise en cause par un individu isolé d'une conception largement acceptée ; or, la découverte ne manque pas de validité parce qu'elle est le fait d'un seul et sa validité n'augmente pas avec le nombre de ceux qui l'acceptent pour telle. La validité de l'accord repose donc sur la compétence de chacun des individus et sur leur indépendance : "L'accord n'a aucune validité s'il est simplement une mise en commun de processus individuels qui ne sont ni fidèles ni dignes de confiance ... S'il est une indispensable condition de validité, c'est strictement parce qu'il repose sur les mêmes opérations que celles qui, originellement, ont produit une nouvelle manière de penser chez un individu particulier ..."

(p. 494). En d'autres termes, la validité de l'accord entre observateurs repose en dernier ressort sur la reproductibilité de l'observation.

L'acceptation par un individu du point de vue de la majorité implique donc une activité de validation de ce point de vue et la recherche d'un critère de correspondance entre ce point de vue et les faits objectifs soumis à jugement, d'un critère de compétence des membres de la majorité et d'un critère de confiance dans les jugements qu'ils expriment. "Confiance, mais non crédulité" dit Asch, qui donne volontiers dans la morale : celui qui se soumet à la majorité, à l'encontre de ce qu'il pense être la vérité, rend un mauvais service à lui-même et à la communauté, parce qu'il prive la majorité d'une possibilité de redresser l'erreur qu'elle a faite. L'accord doit être refusé si l'on ne perçoit pas le moyen de

le justifier. Il est vrai que le processus doit être conçu de façon dialectique, dans une double possibilité de contestation de l'individu par les autres et des autres par l'individu lui-même.

Asch peut ainsi affirmer que la conduite dans une situation d'influence est intelligente, parce que le désaccord social initial est traité comme un problème dont l'individu cherche à trouver l'explication et la solution. La recherche de l'accord final n'est irrationnelle ni dans son origine puisque l'accord peut apparaître comme une nécessité objective, ni dans ses démarches puisqu'elle implique formulation et validation d'hypo-

thèses. De nombreuses recherches ont un effet montré la résistance des sujets à une réponse communiquée non adéquate aux données du problème, même si cette réponse s'accompagne d'une approbation ou d'une récompense arbitraire. Le fait de converger vers la réponse d'autrui quand on sait que la tâche implique une réponse exacte, mais non quand on peut expliquer la variabilité interindividuelle par la nature du problème et les caractéristiques des opérateurs, justifie également l'idée que les activités cognitives en jeu dans une situation d'influence sont de même ordre que celles qui se produisent dans la *résolution* d'un problème intellectuel. Ainsi, selon Asch, la réponse communiquée dans une situation d'influence sociale déclencherait des activités cognitives de mise en relation, mise en relation des réponses communiquées entre elles, mise en relation des réponses communiquées avec la réponse personnelle, mise en relation des réponses communiquées avec la tâche, de recherche de signification du désaccord constaté, sous la forme d'hypothèses relativement à la tâche et relativement aux personnes présentes, et finalement, si le désaccord n'est pas, à ce stade, en tant que problème intellectuel, résolu, de recherche de validation des réponses, en référence à la tâche et aux compétences des participants. Non seulement la démarche est analogue, dans ses modalités, aux démarches intellectuelles les plus hautes, mais encore elle procède des mêmes exigences et requiert, comme elles, les acquis fondamentaux du développement intellectuel, inséparable des échanges interindividuels qui en sont, à la

fois, la condition et le résultat. Le monde comme "champ social partagé" n'est pas un donné immédiat, mais un produit des échanges sociaux qui, à leur tour, prennent leur signification et trouvent leur régulation dans le contexte de ce "champ commun." L'importance de l'accord social, du "consensus", le rôle positif des désaccords ne peuvent se comprendre ~~hors~~ de ce contexte.

La théorie d'Asch, bien que s'appuyant sur des recherches expérimentales bien choisies, est, certes, conjecturale ; elle s'apparente souvent à une philosophie, voire même à une morale, à un acte de foi dans l'homme et la société. Elle laisse seulement entendre, sans pousser loin l'analyse, comment les différents éléments d'une situation d'influence peuvent intervenir dans les activités cognitives qui précèdent la réponse finale, en suscitant des questions et des hypothèses, en fournissant des indices ou des informations qui viennent confirmer ou infirmer ces hypothèses, en orientant les inférences de l'individu. Elle montre surtout qu'il est rationnel, lorsque l'on est dans l'incertitude, de faire confiance aux réponses des autres et d'où vient cette confiance ; cependant lorsque les deux sources d'information sont mises expérimentalement en conflit, et bien que la majorité des sujets accorde ~~et~~ plus de crédit à leur conviction personnelle basée sur l'évidence physique, il n'est pas certain que les traits de caractère et les habitudes personnelles n'orientent pas finalement les individus vers une réponse indépendante ou une réponse conformiste. La théorie d'Asch n'en présente pas moins un intérêt considérable par la critique

qu'elle apporte des recherches traditionnelles, trop souvent marquées par une vue simpliste de l'homme et des échanges sociaux, et par l'originalité de certains points de vue dont des études plus récentes ont montré la fécondité. Elle constitue surtout un puissant excitant intellectuel et nous ne pouvons lui trouver, sur ce point, d'équivalent qu'avec la théorie de Piaget, qu'elle complète, d'une certaine façon, par l'accent mis sur le rôle du milieu social dans le développement *de l'intelligence*.

OBSTACLES ET ADAPTATION HUMAINE

Dans les théories de l'influence sociale, on perçoit une sorte d'oscillation entre les notions de stabilité et de changement, de continuité et de discontinuité, quand elles n'ont pas privilégié l'un des aspects sur l'autre. La notion d'*adaptation* que la psychologie emprunte à la biologie, a une double connotation, l'une qui est fixiste et renvoie à l'équilibre et aux états stables, l'autre qui est dynamique et renvoie aux processus de changement. Il n'est pas de théorie psychologique qui échappe au problème de la double nécessité, pour l'individu et pour le groupe, de la stabilité et du changement. Il devient essentiel, alors, de préciser dans quelles conditions se fait l'inflexion d'une tendance vers l'autre et il est frappant de constater que des théories différentes et indépendantes en viennent à concevoir ce point d'inflexion en termes d'obstacle, d'échec, de rupture. Asch met particulièrement l'accent sur le rôle dynamique que jouent les obstacles du monde physique dans le développement

et le fonctionnement intellectuels ainsi que dans la vie des groupes. Thibaut et Kelley (1) lient *de même* l'activité cognitive à l'incertitude, mais également à la rupture des routines, des habitudes, lorsque celles-ci ne mènent pas au résultat escompté, ce qui oblige à un retour à la matrice des gains et des coûts, éventuellement à une nouvelle enquête par essais et erreurs qui complète ou modifie la connaissance de la matrice.

Le double mécanisme d'assimilation et d'accommodation caractérise, selon Piaget, l'adaptation biologique, mais aussi le développement de l'intelligence ; l'appel à ces notions témoigne du souci d'expliquer à la fois la stabilité et le changement. Pour Piaget, "accommoder c'est, en quelque sorte, 'prendre le parti' d'affiner et de modifier des cadres de pensée lorsque ceux-ci, se heurtant à une réalité imprévue, s'avèrent inopérants. C'est l'échec (2) d'une assimilation qui conduit donc aux ajustements accommodateurs, et ces ajustements ne surviennent que grâce à une initiative du sujet, supposant de sa part un effort, un 'choix' dit Piaget... L'assimilation devient progressivement 'conservante', par opposition à l'assimilation 'déformante' des niveaux élémentaires, par équilibration progressive avec l'accommodation, ce qui se traduit par une extériorisation et une objectivation croissantes de la pensée de l'enfant". (Hatwell, 1966, p. 129). Mais la résistance que le monde physique oppose aux schémas établis et aux attentes de l'individu ne sont pas les seuls obstacles que celui-ci rencontre : les obstacles

(1) cf. chapitre 10.

(2) C'est nous qui soulignons.

sociaux ne sont pas moins importants et le rôle qu'assigne Asch aux désaccords entre des individus, orientés vers le même monde extérieur, dans le développement du sens de l'objectivité et de la nécessité de la preuve, illustre le lien qui peut exister entre interactions sociales et développement intellectuel, entre résistance du monde physique et résistance du monde social.

Piaget, à plusieurs reprises, a montré les relations étroites qui existent entre opérations et co-opérations et insisté sur le fait que les interactions sociales sont favorables au développement intellectuel. Smedslund (1966) va plus loin, en affirmant que la décentration, processus capital du développement intellectuel selon Piaget, est d'origine sociale. Comme Asch, bien qu'il s'agisse d'une ligne de pensée indépendante, Smedslund récuse qu'on puisse traiter le développement cognitif dans la perspective d'une interaction fermée entre l'enfant et l'environnement non-humain : les intérêts du jeune enfant, du reste, sont centrés sur les relations sociales et "à certains âges, les événements physiques ne deviennent souvent réels ... que s'ils sont partagés ..." (p. 162). Il revient ainsi sur une expérience de Piaget et Inhelder consacrée à la représentation, "dont le but est de savoir comment un paysage apparaît à un observateur de différents points de vue", l'étude comporte l'utilisation d'une poupée qui est placée à des endroits différents. Or, selon Smedslund, l'expérience "bien que décrite à l'origine en termes d'interactions entre un sujet et

son environnement non-humain, peut, tout aussi bien, être considérée comme une étude de l'aptitude à se mettre à la place d'un autre généralisé (G. Mead, 1934) dans des circonstances extérieures données"... (p. 163). Cette interprétation va dans le sens des techniques préconisées par Karplus pour l'enseignement des sciences et, en particulier, pour favoriser la notion de relativité des positions et des mouvements : on utilise un personnage totalement égocentrique qui rapporte tout à lui-même, ou plusieurs personnages identiques dont les déclarations sur les mêmes éléments sont contradictoires. Ainsi l'acquisition de la relativité des choses irait de pair avec la découverte de la multiplicité des points de vue et l'orientation vers l'objectivité, avec le dépassement de l'égocentrisme.

Pour être libéré de la prédominance du champ de perception et des liens associatifs immédiats, le petit enfant doit, selon Smedslund, pouvoir sortir de l'état stable que représente l'égocentrisme "dans lequel les illusions, les contradictions latentes, les lacunes restent inexistantes". Mais puisque "le système égocentrique est fondé sur une succession de situations hic et nunc, ... le seul facteur qui puisse amorcer un changement dans ce système est un conflit lui aussi hic et nunc. Il s'agit d'un conflit entre plusieurs réponses incompatibles suscitées simultanément par une situation donnée..." (p. 165). Deux types de conflit immédiats peuvent se produire : le premier est un conflit entre résultats observés et résultats anticipés ; il mène à un nouvel apprentissage, à une révision et une amélioration

des prévisions, qui ne change pas l'orientation égocentrique du système. Le second est introduit par les communications émanant d'une autre personne sur la situation donnée lorsque le point de vue exprimé diffère du point de vue propre au sujet. Si l'on objecte que les conflits de communication ne peuvent expliquer la décentration puisqu'ils la présupposent, on peut cependant montrer que l'apprentissage de la langue s'effectue en référence à des situations où les points de vue sont partagés : "Par conséquent, les parties du langage acquises dans un cadre de référence relativement égocentrique, peuvent, par la suite, occasionner des conflits de communication dans des situations qui exigent un cadre de référence relativement moins égocentrique, et par cela même, induire à la décentration..." (p. 166).

A propos des désaccords et du problème qu'ils posent, Smedslund insiste donc, comme Asch, sur le fait que le conflit de communication n'est facteur de décentration que dans la mesure où il se manifeste à propos d'un même objet ou événement du monde extérieur, mais non lorsqu'il s'agit d'un simple malentendu. La communauté de langage, bien qu'implicite dans toutes les situations d'influence sociale, n'en est pas moins fondamentale et Moscovici peut, à juste titre, en souligner l'importance et proposer de décrire certains phénomènes d'influence comme de simples changements de code (1969) : cette formulation laisse, cependant, entendre qu'il s'agit de quelque chose d'arbitraire, ce qui va à l'encontre des nécessités sur lesquelles Asch a tellement insisté. La découverte de la pluralité des

points de vue exprimés apparaît donc comme un moment crucial du développement intellectuel : parce qu'il entraîne une décentration par rapport à la situation immédiate et aux références personnelles, il introduit un début d'abstraction qui se développe ensuite dans la recherche du point de vue "général", qui ne dépend plus des particularités de chaque observateur et qui est commun à tous.

On peut, suivant la même démarche, montrer ^{que} l'origine de la preuve ^{est sociale} : la nécessité de dépasser l'évidence immédiate ne peut être comprise qu'à partir du moment où, entre plusieurs observateurs, les évidences immédiates entrent en conflit ; il faut aller chercher d'autres informations, trouver des critères, une méthode d'observation et de raisonnement. Mais l'accord qui est visé est alors d'un autre niveau que celui sur lequel s'est produit le désaccord : l'usage d'instruments de mesure, le raisonnement expérimental, la démonstration logique ou mathématique garantissent l'objectivité des conclusions, c'est-à-dire à la fois la décentration par rapport aux points de vue subjectifs, et une totale communicabilité interpersonnelle. Le conflit social, en matière de connaissance, aurait donc une fonction positive dans le développement de l'intelligence, mais aussi dans le fonctionnement intellectuel, parce qu'il s'oppose aux tendances à la fixité et à la fermeture qui caractérisent les systèmes auto-régulés : c'est en effet souvent le seul moyen de faire éclater les limites d'un champ trop étroit, d'une vue partielle, mais traditionnelle et de remettre en cause

des certitudes établies. Il est l'occasion d'une prise de conscience de la complexité de l'objet qu'on croyait simple, et conjointement, de l'insuffisance des moyens de connaissance qu'on croyait fiables. L'effet de rupture qu'entraîne le désaccord social n'est cependant positif qu'à la condition que le conflit entre points de vue exprimés ne se résolve pas par une acceptation ou un refus immédiat de la réponse d'autrui, ce qui court-circuite les opérations de validation, le système se refermant alors sur les positions personnelles antérieures ou sur les positions d'autrui tout aussi limitées. Le désaccord n'est constructif que s'il entraîne une suspension de la réponse - un doute, pourrait-on dire - et un retour aux données du problème, l'accord social n'est constructif que s'il se fonde sur une preuve. Rien n'empêche de supposer, que, dans les situations d'influence sociale, l'individu accepte la réponse d'autrui parce qu'elle est à ses yeux valide, ou, en l'absence de preuve indubitable, comme une hypothèse sous réserve de vérification ultérieure.

CHAPITRE 14

INFLUENCE SOCIALE ET TRAITEMENT INTUITIF DES PROBABILITES

Sherif, Helson et Asch mettent, tous trois, l'accent sur le contexte qu'introduit la réponse, ou les réponses, d'autres personnes, et sur les activités cognitives déclenchées, chez l'individu, par la prise de connaissance de cette, ou de ces réponses. Dans toute théorie de la relativisation des jugements, qu'elle soit d'origine gestaltiste comme celles de Sherif ou basée sur les données de la psychophysique comme celle d'Helson, c'est le contexte de l'ensemble des stimulus à juger qui influe sur le jugement porté sur l'un quelconque des stimulus de cet ensemble ; pour être appliquée aux situations d'influence sociale dans lesquelles le stimulus à juger reste unique, une telle interprétation doit généraliser la notion de contexte à l'ensemble des jugements exprimés : la réponse, ou les réponses, des autres personnes sont donc considérées comme des stimulus qui jouent le même rôle dans la relativisation des jugements que l'individu porte sur l'objet à juger que, dans d'autres circonstances, la série des objets à

juger. C'est bien, en effet, la signification et le rôle que Sherif, Helson et Asch attribuent à la réponse communiquée : elle est, pour les jugements, un ancrage de substitution, en l'absence de coordonnées objectives (Sherif), lorsque le stimulus à juger est isolé (Helson) ou lorsqu'il est ambigu (Asch). La réponse finale résulterait ainsi des informations en provenance du stimulus "focal" à juger et des informations fournies par les stimulus "contextuels", en l'occurrence les jugements des autres personnes. Mais seul, Asch, parce qu'il propose, non pas une théorie du jugement, mais une théorie de la connaissance, justifie une telle prise en charge, par le sujet, des informations directes et des informations sociales, en montrant quelles sont leurs relations dans le développement et le fonctionnement intellectuels.

Il est remarquable que ces trois auteurs, par des voies différentes, en viennent à considérer que la réaction de l'individu dans une situation d'influence sociale est un cas particulier de conduite dans l'incertitude : pour Sherif, les phénomènes de convergence vers les jugements exprimés par d'autres sont en continuité avec les phénomènes d'auto-normalisation en situation non-sociale, qui sont eux-mêmes le résultat d'une recherche de coordonnées qu'en temps ordinaire fournit le milieu pour la formulation des jugements ; selon Helson, le jugement dans un contexte social traduit les mécanismes mêmes de tout jugement lequel, par définition, reste approximatif, puisqu'il n'est pas une mesure véritable ; pour Asch, enfin, la prise en considération, voire l'acceptation, de la réponse d'autrui dans

une situation d'influence est rationnelle, dans la mesure où l'individu a appris à faire confiance aux autres personnes, informations directes et informations sociales se trouvant, dans la grande majorité des cas passés et présents, en accord. Mais, en affirmant que "ce n'est pas le jugement qui change, mais l'objet à juger", Asch, nous l'avons montré, va au-delà de la simple relativisation des jugements que décrit Sherif et surtout Helson ; la réponse communiquée modifie la structure, et donc la signification des éléments de la situation, y compris le jugement exprimé par d'autres et la réponse que personnellement on avait donnée ou qu'on s'apprêtait à donner. Pour Sherif et Helson, c'est le contenu du jugement qui est affecté ; pour Asch, c'est sa validité.

On peut en trouver la preuve dans la manière dont, après avoir montré comment la réponse communiquée suspend une réponse personnelle jusqu'ici certaine, et comment, dans certaines circonstances, le désaccord entre personnes est traité comme un problème qui doit trouver explication, Asch aborde, dans le cas où le désaccord reste inexplicable, la phase de choix de la réponse finale : les sujets considèrent l'objet à juger avec une attention nouvelle et leurs récits, il est vrai rétrospectifs, témoignent de leur souci de trouver "qui a raison et qui a tort". Et si la réponse que finalement ils expriment, est, pour eux, la plus valide, c'est qu'ils ont trouvé, dans les données de la tâche et de la situation, des informations relatives à la validité comparée des réponses disponibles. Il nous semble que, sur ce

point, la théorie d'Helson vient compléter l'analyse d'Asch. En effet, considérer qu'une réponse est valide, c'est formuler un jugement dans lequel le stimulus "focal" (~~la~~ réponse ^à juger), les stimulus "contextuels" (l'ensemble des réponses exprimées) et les stimulus résiduels en provenance des expériences passées ont leur part. Le jugement de validité est donc relatif à un ensemble de données : ne pourrait-il pas être, comme tout jugement, affecté par le niveau d'adaptation, "moyenne pondérée de tous les stimulus" ? S'il en est bien ainsi, il n'y a pas lieu de limiter l'application de la théorie de la relativisation des jugements aux seuls cas où, dans les situations d'influence sociale, la tâche est d'ordre perceptif et appelle un jugement sur un objet donné, puisque toute tâche, de quelque nature qu'elle soit, entraîne une réponse qui sera l'objet d'un jugement de validité. De plus, dans la mesure où la situation est fermée, ce qui empêche de trouver des preuves indubitables qu'une réponse est exacte, surtout si le choix d'une réponse est obligatoire et immédiat, l'individu ne peut juger de la validité relative des réponses exprimées que de façon probabiliste. La manière dont le sujet traite des probabilités peut donc utilement compléter une interprétation cognitiviste de l'influence sociale, pour expliquer comment se détermine la réponse finale.

L'HOMME, UN STATISTICIEN INTUITIF

L'individu fait, le plus souvent, face à un environnement sur lequel il n'a que des informations limitées, variables et

faillibles, compte tenu des canaux, y compris lui-même, par lesquels passent ces informations ; mais pour survivre, il doit traiter ces informations "pour inférer les états de son milieu incertain et prédire les événements futurs" (Peterson et Beach, 1967, p. 29) et ce traitement doit atteindre une certaine validité. On est donc amené à supposer que l'homme ne se conduit pas comme un déterministe, mais comme un probabiliste dont la recherche et le traitement des informations s'apparentent à celles d'un enquêteur. Il existe, en psychologie, des "modèles" dont les démarches exemplaires servent de point de comparaison aux démarches intellectuelles observées chez le sujet : on trouve ainsi, chez Piaget, une constante référence, dans l'analyse des conduites de l'enfant, au mathématicien, au logicien, voire même au physicien. Or, quelque soit l'intérêt qu'offrent les modèles empruntés aux démarches des sciences exactes, ce ne sont pas les seuls que l'on puisse utiliser et, pour bien des conduites dans des situations complexes qui requièrent une action à court terme, ils sont sans doute trop puissants. On a pu montrer que lorsque l'individu ne dispose d'aucun instrument de mesure, ne peut effectuer d'opération comptable, ne peut trouver de méthode de preuve, il parvient cependant à prédire, d'une façon approchée, mais satisfaisante, des événements variables et distribués, qu'il s'agisse de renforcements, de stimulations sensorielles ou d'intervalles temporels : le statisticien ne pourrait-il fournir un modèle de comparaison pour décrire l'activité cognitive dans l'incertitude ?

Brunswik (1943) a, le premier, utilisé les termes de "statisticien intuitif" pour caractériser l'individu aux prises avec un milieu incertain et a développé cette idée dans *un* ouvrage, paru en 1956, sur la représentativité des expériences en psychologie. Il prend appui sur les phénomènes de constance perceptive, et plus particulièrement sur la constance des grandeurs à des distances variables. "Les effets de stabilisation étudiés dans les constances ... sont de l'essence même de la vie et les connaître sont une des tâches les plus fondamentales d'une psychologie fonctionnaliste, centrée sur les questions d'utilité et d'ajustement" (p. 23). Les recherches *réalisés* sur les constances montrent, selon Brunswik, que l'estimation de la taille par exemple, est un "compromis perceptif" entre le stimulus proche (l'image rétinienne) et le stimulus lointain (la taille de l'objet réel), qui peut apparaître comme "une des manifestations de l'incertitude du milieu écologique et de la nature statistique de base qui en résulte pour le fonctionnement perceptif" (p. 80). Or la relative exactitude que l'on observe dans la perception des caractéristiques des objets en dépit des variations de stimulation est une réussite à valeur adaptative élevée : elle manifeste que le système perceptif a une "stratégie probabiliste" qui, bien qu'atteignant rarement une grande précision "minimise la probabilité de faire de grosses erreurs" (p. 145).

Tout se passe comme si l'organisme procédait par enquête sur la variable lointaine, en collectionnant des indices (cues) qui ont une certaine validité écologique, en ce sens qu'ils sont

plus ou moins représentatifs de la population des valeurs que peut prendre la variable lointaine. Mais la validité d'un indice unique (par exemple, la taille de l'image rétinienne) est limitée, de sorte que pour augmenter les chances dans le "pari" qu'il fait sur le monde, le système perceptif doit accumuler et combiner les indices; le caractère substituable, vicariant et combinatoire des indices permet de minimiser l'erreur due à la fiabilité limitée de chaque indice, ce qui rejoint, selon Brunswik, le rôle attribué par la théorie de l'information à la redondance lorsque la capacité du canal est inférieure à la variabilité de la source. Le système perceptif est ainsi un instrument complexe de traitement de l'incertitude, dont la finalité est l'établissement d'une carte - la référence à Tolman est explicite - de l'environnement distal de l'organisme." C'est l'univers écologique, et non l'univers physique, qui, dans sa spécificité, est le plus apte à fournir le type d'information que les organismes finis sont capables d'absorber par apprentissage, notamment dans la discrimination des probabilités avec renforcement partiel" (p. 144). Ce qui est vrai des constances perceptives, l'est également de "toute fonction constante, ou quasi constante, qu'elle soit intuitive ou explicite, (qui peut être) interprétée comme un processus de raisonnement statistique" (p. 141); et par exemple, des habitudes dont on peut faire une analyse "représentative" en tant que moyens par rapport à des fins, en se basant sur leur validité écologique; comme les indices relatifs à l'objet lointain, elles sont substituables

les unes aux autres, *vicariantes*, combinables ; il y a une hiérarchie d'habitudes et même de familles d'habitudes comme il y a une hiérarchie d'indices et de familles d'indices (1). Le lien serait encore plus apparent si les chercheurs centrés sur l'apprentissage et les chercheurs centrés sur la perception utilisaient des schémas expérimentaux représentatifs de l'écologie des sujets, optant les uns pour une politique de complexité des variables de stimulation, les autres pour une politique de renforcement probabiliste.

On mesure le chemin parcouru par Brunswik de ses années viennoises à ses années américaines : les constances ne sont plus "rattachées à la phénoménologie" (Francès, 1963, p. 191), mais interprétées comme résultant d'un traitement de l'incertitude dans une perspective probabiliste. Il n'est de ce fait pas étonnant de constater qu'il existe une parenté entre les idées de Brunswik et celles d'Helson : tous deux généralisent certaines données de la psychophysique à d'autres phénomènes psychologiques, mettent l'accent sur l'importance des conditions propres aux stimulus et des jugements que l'individu porte sur eux, dans l'explication de toute conduite et rendent explicite l'usage de la notion de relativité en psychologie ; ils introduisent tous deux l'image d'un individu qui traite les données, non au coup par coup, mais comme des ensembles qui ont des caractéristiques statistiques ; toutefois Helson met surtout en évidence l'usage intuitif que fait l'individu des statistiques descriptives

(1) Brunswik, 1956, p. 52.

(distributions, moyennes) ; Brunswik, plutôt celui de l'inférence statistique et des problèmes d'échantillonnage. Or une telle conception encore relativement hypothétique dans l'ouvrage de Brunswik (1956) et dans celui d'Helson (1964) prend une certaine consistance et reçoit quelque validation des recherches contemporaines qui appliquent les théories de l'information et de la décision aux problèmes de détection, de reconnaissance, de discrimination et d'échelles. Une très riche et très complète revue de question a été, d'autre part, publiée par Peterson et Beach (1967) sous le titre de "L'homme, statisticien intuitif" emprunté à Brunswik. Elle a pour but de comparer les estimations et les inférences faites par des sujets expérimentaux aux calculs et inférences optimales que ferait un statisticien, de voir comment et pourquoi les inférences intuitives s'écartent du modèle normatif et quels axiomes il faut modifier dans ce dernier pour le transformer en modèle descriptif du comportement humain dans un milieu incertain.

Les très nombreuses recherches citées portent sur les problèmes suivants : 1. Les statistiques descriptives intuitives. On demande à des sujets d'estimer, pour des échantillons de données, les proportions, la moyenne, la variance, etc... et l'on mesure l'exactitude de ces jugements par rapport aux calculs statistiques. 2. Les inférences statistiques intuitives, ou processus d'utilisation des échantillons de données pour faire des inférences sur les populations parentes. On compare les réponses des sujets aux inférences optimales que la théorie statistique définit. Les recherches concernent les inférences intuitives relativement aux paramètres de population (proportions, moyennes, variances, corrélations) avec des échantillons numériques et non numériques (1).

(1) par exemple, dans le cadre de la théorie de la décision appliquée à la détection du signal ou autre type de choix.

Elles portent également sur le problème de la cohérence des inférences des sujets, relativement aux contraintes requises d'une théorie statistique (cohérence de structure des estimations de probabilité, des processus de changement d'estimations, cohérence des inférences sur les variances des populations). D'autres recherches ont été consacrées à la manière dont les sujets déterminent la taille de l'échantillon juste nécessaire.

3. Les prédictions intuitives, ou processus d'utilisation des inférences faites sur les populations pour prédire quels sont les échantillons futurs qui seront tirés de ces ensembles. Les recherches portent sur le comportement des sujets dans des tâches de prédiction, essai par essai, d'événements tirés au hasard d'une population unidimensionnelle avec des probabilités stationnaires : les études consacrées à l'apprentissage des probabilités sont le cas le plus connu. Mais on trouve également des recherches qui portent sur les prédictions à partir d'échantillons de population qui ont plusieurs dimensions en corrélation : si la stratégie optimale est dans le premier cas d'apprendre quel est l'événement qui a la plus grande probabilité d'occurrence, et de prédire cet événement à chaque essai, le second cas est plus complexe puisqu'il implique que l'on apprenne la validité des différents indices, que l'on lie une dimension à chaque indice en fonction de sa validité, et que l'on prédise la dimension qui a la plus haute probabilité dans l'ensemble des indices. Les recherches comparent aux exigences de la stratégie optimale, la manière dont les sujets pondèrent les indices et maximisent ou distribuent les réponses. 4. Les valeurs de paramètres non stationnaires. Les recherches portent sur les situations où les fluctuations dans l'échantillon séquentiel des données peuvent ne pas être dues au hasard, mais à un changement réel dans la population de référence, en particulier avec le temps ; on compare la performance des sujets à celle que fournit l'application de modèles statistiques stationnaires à ces situations non stationnaires, dans trois types de tâches : description, inférence, prédiction.

L'ensemble de ces recherches montrent que le modèle statistique normatif peut être considéré valablement comme une première approximation d'une théorie psychologique de l'inférence : les inférences que font les sujets naïfs sont influencées par les variables et dans les directions appropriées. Elles montrent cependant que, de façon systématique, les inférences intuitives sont trop "conservatrices", les sujets ne parvenant pas à extraire des échantillons de données, toute l'information latente ; les

inférences intuitives, bien que sensibles aux variables pertinentes du modèle normatif, le sont à un degré sous-optimal. Or quelques unes de ces différences seraient dues au fait que les sujets, dans une tâche d'inférence, ont des axiomes différents de ceux du statisticien : par exemple, pour eux, une séquence de tirages ne possède pas la propriété d'indépendance. Quelques recherches ont modifié le modèle normatif en remplaçant les axiomes statistiques par les axiomes des sujets et ont prédit, avec une approximation intéressante, les inférences intuitives observées. Les auteurs concluent sur les perspectives qu'ouvre pour la psychologie la comparaison entre modèle statistique normatif et conduite intuitive, puisqu'aussi bien d'autres modèles normatifs ont déjà été utilisés avec profit.

Si nous avons insisté sur la conception statistique de Brunswik et les recherches contemporaines qui lui donnent une confirmation riche de promesses, c'est que cette orientation devrait ouvrir à la psychologie sociale et particulièrement au problème de l'influence sociale, un champ nouveau d'études qui permette une meilleure intégration des phénomènes dont les points de vue traditionnels ne rendent pas compte dans toute leur complexité. Les réflexions qui suivent ne constituent pas une théorie probabiliste qui reste à développer ; elles montrent sur quels faits on peut s'appuyer pour penser qu'une telle théorie est plausible.

INFLUENCE SOCIALE ET TRAITEMENT DE L'INCERTITUDE

Influence sociale et enquête

Un grand nombre de recherches expérimentales montrent que les sujets sont influencés par la réponse d'autrui parce qu'ils se trouvent dans un état d'incertitude. Mais le moment où cet état se produit et les conditions qui le produisent varient: l'incertitude peut être due à des raisons non sociales qui tiennent à la tâche et aux caractéristiques personnelles, ou à des raisons sociales liées à la communication par autrui de sa réponse.

Confronté à une tâche ^{ou logique} factuelle; appelant un jugement, un savoir ou une solution, le sujet est incertain de la réponse qu'il donne quand il estime qu'il y a peu de chances que sa réponse soit exacte, en raison de la tâche elle-même - les données en sont ambiguës ou présentées de façon trop rapide ou peu nette -, ou en raison de son incompétence - la tâche est trop difficile pour lui - ou encore de son ignorance. L'incertitude peut également provenir, indépendamment de la tâche présente, d'insuccès personnels rencontrés dans le passé proche ou lointain, ou encore de traits de personnalité permanents et caractéristiques - manque d'assurance, de confiance en soi, anxiété chronique, etc... ; dans la plupart des cas, ces circonstances viennent augmenter l'incertitude due à la tâche présente et à l'impossibilité pour le sujet de trouver la réponse exacte. La communication par autrui d'une réponse à la tâche ^{qui est} identique ou

différente se produit alors que le sujet est dans l'incertitude, ce qui entraîne une attention particulière à la réponse communiquée et une acceptation de cette réponse comme information nouvelle susceptible d'aider à réduire l'erreur qu'on pense avoir faite. Les résultats expérimentaux ont montré que chaque fois qu'il en est ainsi, les changements induits par la réponse communiquée sont à la fois fréquents, marqués et relativement stables.

Un second cas existe cependant dans lequel le sujet est certain de la réponse qu'il donne à la tâche, *parce* que les données perceptives sont structurées, que les conditions de présentation sont optimales, ou encore parce qu'il possède les compétences ou les connaissances requises. Cette certitude peut être d'autant plus forte qu'indépendamment de la tâche présente, l'individu a obtenu des succès personnels dans le passé proche ou lointain et qu'il est, par nature, sûr de lui et peu anxieux. La communication par autrui d'une réponse différente, surtout si elle est incompatible comme dans les situations "à la Asch", introduit une rupture dans les routines, selon les termes de Thibaut et Kelley, et cette rupture est d'autant plus forte apparemment, ce qui constitue le paradoxe de la certitude, que la certitude était plus grande. L'incertitude engendrée par la communication d'une réponse différente alors qu'on s'attendait à ce qu'elle soit identique, ne se produit que dans des conditions où il n'y a pas lieu de douter de la valeur de la réponse communiquée du fait du nombre, de l'unanimité, de l'assurance,

de la compétence, de l'honnêteté de ceux qui donnent cette réponse. La non-confirmation des attentes laisse place à l'hypothèse, jusqu'ici non envisagée, qu'une erreur est possible et engendre une attention renouvelée aux données du problème, aux éléments de la situation et aux raisons du désaccord. Les résultats expérimentaux montrent que, dans ce cas, les changements induits par la réponse d'autrui ne sont ni fréquents, ni marqués, ni stables, sauf si le sujet découvre qu'il avait fait une erreur, que la réponse d'autrui est meilleure que la sienne, ou qu'il y a possibilité d'intégrer les différents points de vue dans une nouvelle structure ou à un autre niveau d'analyse.

Ainsi, que son état d'incertitude préexiste à la communication sociale ou qu'il soit induit par elle, le sujet a conscience de la probabilité de l'erreur, ce qui entraîne des activités de repérage et de traitement de l'erreur. En tant qu'informations sur la tâche et que réponses possibles à la tâche, les réponses évoquées, réponse personnelle, quand elle existe, et réponse d'autrui, toujours présente, sont, en général, invérifiables immédiatement par la mesure, le raisonnement (1) ou la référence à des sources incontestables, parce que la plupart des

- (1) Sauf dans le cas où le sujet doit résoudre un problème de type logique ou mathématique et qu'il sait le résoudre ; dans ce cas, il peut vérifier l'exactitude de sa réponse en reprenant son raisonnement ou ses opérations point par point. On observe généralement alors qu'il maintient sa réponse primitive : il n'y a donc pas influence sociale au sens d'adoption de la réponse d'autrui, mais influence sociale en ce sens que la réponse d'autrui et le désaccord constaté ont entraîné une nouvelle activité de recherche qui constitue une épreuve de vérification.

situations d'influence sont fermées et qu'une réponse finale est exigée à court terme. L'examen des réponses peut donc théoriquement être "en prise sur de la certitude", mais pratiquement et immédiatement, il est "en prise sur de l'incertitude", pour reprendre les termes de Brunswik. Parce que les informations dont il dispose personnellement sont ou peuvent être faillibles, l'individu est donc amené à adopter une stratégie de collecte et de combinaison d'informations, en particulier celles que lui apportent les autres personnes par leur réponse au problème posé. Mais de même que chaque indice utilisé par le système perceptif a, selon Brunswik, une validité limitée dans la manière dont il représente la variable lointaine, de même toute réponse fournie par autrui est un indice faillible, à validité limitée, dans la manière dont il représente la réponse exacte. La stratégie du sujet devrait donc être d'accumuler et de combiner un nombre relativement élevé de ces indices à validité limitée, de sorte que si la probabilité d'atteindre la réponse exacte est faible, la probabilité de faire de grosses erreurs se trouve minimisée. Mais on se heurte, pour vérifier s'il en est bien ainsi, au manque de représentativité des situations expérimentales qui laissent, en général, peu de chances au sujet de faire une enquête de cette sorte pour répondre à la question de savoir, non quelle est la réponse exacte, mais quelle est la réponse qui a le plus de chance d'être exacte. Rien n'empêche, cependant, que l'on rende les situations expérimentales plus proches des conditions de la vie quotidienne où l'individu, pour répondre aux questions que lui pose son milieu incertain, enquête pour

collecter des "réponses" nombreuses, en variant les sources d'information.

Comme dans toute enquête, les données recueillies ne sont pas exhaustives, elles constituent seulement un échantillon qui *doit* être traité, pour décider quelle est la réponse la plus probablement exacte, dans une perspective d'erreur d'observation, l'individu utilisant intuitivement les statistiques descriptives, ou plus rarement dans une perspective d'erreur d'échantillonnage, l'individu utilisant intuitivement les méthodes d'inférence statistique. "Dans les jeux contre la nature, l'intelligence n'intervient que dans le soin que l'on doit apporter à réunir et peser des informations qui permettant d'avoir une estimation, la meilleure possible, des probabilités a priori et des utilités : la stratégie n'est plus ensuite que le choix de l'espérance maxima d'utilité et la réussite ou le succès ne dépendent en aucune manière de ce choix, mais des états de la nature" (Bresson, 1965, p. 277).

Influence sociale et minimisation de l'erreur.

Quand la tâche requiert un jugement quantitatif, la réponse personnelle du sujet et la réponse d'une autre personne ou d'un groupe constituent un échantillon de deux données qui s'ordonnent sur un continuum et entre lesquelles il y a une certaine distance que l'on peut quantitativement estimer. Or la plupart des recherches montrent que, dans ce cas, le sujet tend à réduire cette distance en se rapprochant de la valeur communiquée, sans

adopter totalement cette valeur. On peut faire, comme Campbell, l'hypothèse que le sujet, considérant que son estimation est faillible et que l'estimation de l'autre personne ne l'est pas moins, tend à "moyenner" les estimations pour compenser les erreurs : la position de la réponse finale sur le continuum refléterait ainsi, non pas, comme le suggère Campbell, la force respective de la tendance à répondre de façon indépendante sur la base des expériences directes passées et de la tendance à adopter la réponse d'autrui sur la base des expériences sociales antérieures, mais la validité probable de chacune des réponses jusqu'alors exprimées, telle qu'elle est estimée par le sujet d'après les caractéristiques de la situation, y compris la tâche ; dans cette estimation, les caractéristiques personnelles et les relations interpersonnelles peuvent introduire des pondérations. La grandeur du changement entre réponse initiale et réponse finale dépend en général de la grandeur de la distance qui sépare réponse initiale et réponse communiquée, mais on peut presque toujours montrer que le taux de réduction de la divergence est constant. Pour généraliser cette conclusion, et lui donner la précision dont elle manque pour le moment, il faut entreprendre des recherches plus systématiques quant aux relations entre grandeurs pertinentes : Goldberg et Lubin (1958) ouvrent la voie en montrant que le changement dans l'estimation finale des sujets à qui on communique la réponse d'un partenaire qui diffère de la leur d'une valeur fixe, est une fonction monotone croissante de l'erreur qu'ils croient avoir faite primitivement. Reste évidemment à voir comment le changement qui s'effectue après

communication de la réponse d'autrui dépend également de l'erreur qu'autrui peut avoir faite ; les études qui ont fait varier les renforcements du partenaire dans la situation présente ou dans le passé proche, montrent qu'il s'agit bien d'une variable pertinente.

Ce sont sans doute déjà des processus de minimisation de l'erreur qui opèrent dans les situations où le sujet, sans connaître la réponse d'autres personnes, donne des jugements moins extrêmes quand il répond en leur présence que lorsqu'il était seul (F. Allport, 1924) ou *lorsqu'*il procède solitairement à une série d'estimations du déplacement autocinétique (Sherif, 1935). Le fait de connaître la réponse des autres apporterait des informations plus précises, qui font que les jugements ne sont pas seulement moins extrêmes, mais s'ajustent d'assez près à la moyenne des réponses exprimées (Montmollin, 1965⁶) ; or, la moyenne est un indice statistique de minimisation des écarts entre valeurs distribuées. On observerait sans doute, une tendance identique dans les tâches à réponses catégorielles si, dans la plupart des cas, les conditions expérimentales ne limitaient pas le système de réponses à deux ou trois catégories entre lesquelles il n'existe aucune relation quantitative. Quand on augmente le nombre des réponses possibles et qu'il existe entre ces réponses une ordination en termes de degré d'erreur (Tuddenham et al., 1957), on constate que, comme dans les tâches d'estimation, la réponse finale tend à se situer entre la réponse personnelle et la réponse communiquée : elle minimise ainsi

l'erreur que les sujets croient avoir personnellement faite et que révèle la réponse des autres personnes, et l'erreur qu'ils pensent que les autres personnes ont faite , compte tenu des informations dont ils disposent directement à partir des données perceptives.

Influence sociale et caractéristiques statistiques de l'échantillon des réponses.

Moyenne et distribution des réponses

Pour traiter l'erreur d'observation, il faut apprécier les caractéristiques statistiques de l'ensemble des données disponibles : si l'on fait l'hypothèse que l'individu se conduit intuitivement comme un statisticien, il faut pouvoir montrer qu'il est sensible aux variations de l'échantillon observé. La démonstration de Peterson et Beach s'appuie sur des recherches très analytiques, sans équivalent dans les études expérimentales de l'influence sociale, car les sujets y ont rarement l'occasion de manifester leurs capacités intuitives à traiter des données multiples et variables. Toutefois, on a pu montrer que, dans une tâche perceptive d'estimation, les sujets se montrent sensibles aux variations dans la tendance centrale de l'échantillon des réponses exprimées (la leur et les réponses d'autres participants), et en particulier aux variations de la moyenne (Montmollin, 1965⁴) : les estimations individuelles finales s'ajustent de façon satisfaisante à cette moyenne et lorsque cette moyenne varie, les estimations finales varient dans le même

sens (Montmollin, 1966 b). On constate également que les sujets sont sensibles à la dispersion de l'échantillon des valeurs observées : la dispersion des réponses finales est petite lorsque la dispersion de l'échantillon est petite, plus grande lorsqu'elle croît. On retrouverait donc, dans les situations d'influence sociale, la tendance que manifestent des sujets naïfs auxquels on demande d'apprécier la tendance centrale de divers échantillons : la variance des réponses au stimulus après communication croît avec la variance des réponses observées par les sujets.

Si, comme l'indique une étude de Spencer (1963), citée par Peterson et Beach, les sujets naïfs ont tendance à donner, pour rendre compte de l'ensemble d'un échantillon, des réponses qui correspondent tantôt à la moyenne, tantôt à la médiane, tantôt au point central de la distribution, alors que les consignes ne donnent aucune précision particulière, il serait intéressant de voir quelles conditions de distribution de l'échantillon disponible mènent à un type de tendance centrale plutôt qu'à un autre (1). Les sujets naïfs semblent, en effet, lier entre elles les diverses caractéristiques des échantillons. Ainsi, une

(1) Dans une recherche non publiée, nous avons constaté que des sujets auxquels on fait connaître un échantillon d'estimations faites par des camarades sur un stimulus qu'eux-mêmes ne voient pas, donnent, dans leur grande majorité, la moyenne des estimations pour le nombre réel à estimer : la moyenne semble donc spontanément utilisée par des sujets naïfs pour traiter de l'erreur d'observation, ce qui est sans doute due à une pratique très répandue dans le milieu social.

recherche de Ho²statter reprise par Lathrop (1967) montre que les sujets naïfs ont tendance à juger de la variabilité des échantillons en fonction de la moyenne : à mesure que la moyenne croît, le jugement porté sur la variabilité diminue "comme si les sujets estimaient un coefficient de variation, $\frac{SD}{\text{moyenne}}$, plutôt que la variance..., interprétation qui correspond à la loi de Weber $\frac{\Delta I}{I}$ en psychophysique" (Peterson et Beach, 1967, p. 31). De plus, il semble que même si l'on tient compte de la moyenne, il reste encore des différences entre l'estimation intuitive de la variance de l'échantillon et sa valeur objective, dont on peut rendre compte par la pondération différentielle des petites ou des grandes déviations des données par rapport à la moyenne : Beach et Scopp (1967) trouvent que si l'on donne aux sujets naïfs, à estimer la variance d'échantillons normalement distribués, les petites déviations, les plus fréquentes, sont pondérées relativement plus que les grandes ; par contre, avec des distributions en U, ce sont au contraire les grandes déviations qui sont affectées d'un poids plus élevé.

Cette conclusion éclaire le résultat d'une recherche antérieure de Peterson et Miller (1964) qui trouvent que si l'échantillon proposé a une distribution en J, les estimations intuitives du mode et de la médiane sont correctes, alors que l'estimation de la moyenne est biaisée en direction de la médiane, comme si les sujets donnaient un poids moindre aux fortes déviations des données individuelles. "Les événements déviants sont également des événements rares, de sorte que les sujets peuvent les considérer

comme ^{non}représentatifs et n'ayant donc pas plus d'importance que les événements plus fréquents" (Peterson et Beach, 1967 , p.33). Ainsi, il apparaît que, dans le jugement intuitif des caractéristiques des échantillons numériques de données, la forme de la distribution, avec les fréquences différentielles qu'elle introduit, modifie la manière dont les sujets traitent la variabilité des données, et partant, leur tendance centrale. Il semble, d'après les premiers résultats que nous avons nous-même obtenus, que les sujets, dans une situation d'influence sociale impliquant une tâche à réponses quantitatives, soient sensibles à la distribution de l'échantillon des réponses exprimées : les attributs des réponses communiquées joueraient, donc, à plus d'un titre, sur les phénomènes d'influence dans la mesure où les individus utilisent intuitivement les statistiques descriptives et des études plus analytiques, sur le modèle de celles qui sont citées par Peterson et Beach, devraient permettre d'en préciser les effets.

Fréquence des réponses

Si, pour reprendre les termes de Matalon (1966), dans une perspective d'erreur d'observation, on "juge de la vérité d'un énoncé probabiliste ... en observant les événements qui se produisent lors de la répétition d'épreuves identiques et en estimant la probabilité par le rapport de l'occurrence de l'événement en question au nombre total de répétitions de l'épreuve" (p.109), alors la fréquence des réponses observées par le sujet au cours de son enquête auprès des autres personnes, a un rôle particulière-

ment important dans le choix de la réponse qui a le plus de chance d'être exacte. Et ce d'autant plus que, dans la plupart des situations expérimentales, les sujets ne sont pas dans des conditions favorables d'enquête, puisqu'ils ne peuvent chercher par eux-mêmes les réponses sociales dont ils ont besoin et qu'ils n'ont aucun contrôle de la taille et des caractéristiques de l'échantillon qui leur est communiqué : la fréquence relative est souvent le seul indice que leur fournit l'expérimentateur ; ils ne connaissent généralement pas la variabilité des réponses dans les tâches à réponses continues, ni même la totalité des catégories utilisées par un ensemble réel de sujets dans une tâche à réponses catégorielles ; non seulement l'échantillon des réponses fournies n'est pas représentatif, mais encore il ne fournit aucun indice utile pour inférer la probabilité qu'il le soit (1). Les conditions expé-

- (1) Il serait intéressant d'étudier comment un individu dans l'incertitude entreprend, organise et stoppe son enquête sur les réponses que d'autres personnes ont faites dans la même tâche. Si l'on met dans une urne toutes les réponses obtenues par un ensemble suffisamment grand de personnes, on peut, par exemple, demander au sujet expérimental de faire des tirages, voir comment il révisé son estimation quant à la réponse la plus probablement exacte, et quand il stoppe le tirage : on rapprocherait ainsi l'étude de l'influence sociale de celles qui traitent de l'inférence statistique intuitive, et particulièrement celles, citées par Peterson et Beach, dans lesquelles le sujet doit lui-même échantillonner les données. On pourrait alors mieux discerner dans quelle mesure la stratégie probabiliste naïve s'écarte du modèle normatif et quels sont les biais d'origine personnelle ou sociale que l'individu introduit dans son échantillonnage.

mentales entraînent, donc, la plupart du temps un appauvrissement par rapport au milieu écologique, ce qui peut expliquer pourquoi il est si difficile de trouver des résultats constants dans ce domaine et de généraliser les conclusions (1).

On constate, en général, que lorsque l'individu est dans l'incertitude et qu'on lui fournit quelque information sur les fréquences différentielles des réponses exprimées par d'autres, il tend à adopter la réponse la plus fréquente (Wiener, Carpenter et Carpenter, 1957). Serait ainsi expliqué l'effet dit "de majorité" : la réponse majoritaire est celle qui a la plus grande fréquence dans l'échantillon observé, elle est donc celle qui a le plus de chance d'être exacte ; on peut, dans les mêmes termes, expliquer la liaison qui apparaît entre

- (1) Cette limitation des conditions expérimentales a cependant un intérêt dans la mesure où les processus d'inférence statistique portent sur des échantillons incomplets. Mais l'expérimentateur introduit souvent un biais dans la sélection de l'échantillon, alors que le sujet traite de l'échantillon comme s'il n'était pas biaisé. En second lieu, mais ceci vaut surtout dans le domaine des opinions et attitudes, la distribution des options individuelles dans le milieu social limité auquel appartient le sujet est spécifique de ce milieu et ne représente qu'un sous-ensemble particulier de la population générale. Ainsi ce qui est rare dans un groupe social particulier n'est pas forcément rare dans un autre groupe, ce qui est fréquent dans l'un n'est pas forcément fréquent dans un autre. Or si les individus ont en général une idée de la manière dont se distribuent les options individuelles dans leur milieu proche ou parmi les gens qui leur ressemblent, ils n'ont que rarement et que très vaguement une représentation de la distribution générale.

nombre des émetteurs d'une même réponse et fréquence d'adoption de cette réponse, la ~~taille~~ de l'échantillon restant constante (1). Toutefois, lorsque la tâche implique un système de réponses continues, les sujets n'adoptent pas la réponse majoritaire, ce qui correspondrait à un choix rationnel, mais font un ajustement entre leur réponse personnelle et la réponse majoritaire, ce qu'il faut rapprocher des ^{situations d'}apprentissage des probabilités où les sujets ne prédisent pas constamment l'évènement le plus fréquent, mais cherchent à ajuster leur prédiction au coup par coup, compte tenu de la proportion des événements déjà observés dans les essais précédents.

L'effet de la fréquence est particulièrement net quand l'échantillon d'estimations que l'on communique aux sujets comme émanant de participants non présents, a une moyenne très élevée, mais varie en dispersion: lorsqu'il s'agit de valeurs fortes groupées, les estimations individuelles se rapprochent de la moyenne, ~~mais~~ lorsque la dispersion de l'échantillon est grande, les estimations individuelles se rapprochent d'une moyenne dans le calcul de laquelle les valeurs fortes sont exclues (2). Il n'est donc pas vrai, comme le dit Helson, que pour obtenir l'accord d'un individu, il faut lui proposer une option qui ne diffère que peu de la ~~sienna~~ , mais que pour obtenir un grand

(1) Montmollin, recherche non publiée, cf. chapitre 6, p. 202.

(2) Montmollin, recherche non publiée, cf. chapitre 2, p. 73.

changement par rapport à sa position initiale, il faut lui proposer une option qui en diffère beaucoup : on peut à la fois obtenir un grand changement et un degré appréciable d'accord avec une position très divergente, en présentant cette position comme fréquente dans l'échantillon des réponses exprimées. Il semblerait donc que, peut-être du fait des apprentissages des probabilités dont le milieu écologique offre l'occasion, l'individu ait tendance à associer valeurs extrêmes et rareté et donc à leur accorder une représentativité moindre, comme le remarquent Peterson et Beach à propos des études sur le traitement intuitif de la variabilité des échantillons. Les marges de vraisemblance que les sujets de nos expériences (Montmollin, 1966a) introduisent dans les données communiquées, de sorte que les valeurs extrêmes de l'échantillon observé jouent moins, sinon pas du tout, lorsque la dispersion de l'échantillon est grande, pourraient être interprétées dans ce sens.

Ainsi, dans les tâches à réponses continues comme dans les tâches à réponses catégorielles, la fréquence relative des différentes réponses dans l'échantillon des observables semble être une variable pertinente des phénomènes d'influence parce que le sujet s'appuie sur elle pour estimer les probabilités. Il est regrettable que si peu de recherches l'aient considérée comme telle.

Certitude et probabilités subjectives

Comme le suggèrent Goldberg et Lubin (1958), on peut considérer que la liaison entre erreur estimée et degré d'influen-

ce, entre renforcement préalable et influence, entre ambiguïté du stimulus et influence, qui apparaissent dans des recherches indépendantes, relèvent d'une même interprétation probabiliste : faire varier l'ambiguïté du stimulus perceptif, le renforcement antérieur ou l'erreur que l'individu croit avoir faite, représentent des méthodes de "manipulation de distribution des probabilités subjectives que le sujet assigne à l'ensemble des jugements qu'il conçoit comme possibles" (p. 281). Cette interprétation suppose que l'individu estime quelles sont les chances qu'a chaque réponse exprimée d'être exacte, mais elle repose également sur l'hypothèse selon laquelle "les sujets optent toujours pour la réponse qui leur paraît la plus probablement exacte, que la probabilité de cette réponse diffère peu ou beaucoup de celles des autres personnes" (Flament, 1959b, p. 98).

Flament propose un modèle de processus d'influence sociale basé sur l'hypothèse que "le comportement d'un sujet expérimental est partiellement isomorphe au comportement stratégique d'un logicien (-bayésien-) placé dans la même situation" (p. 92) et qu'il valide à propos d'une tâche de jugement perceptif. Si l'on admet que le "sentiment d'incertitude correspond à l'estimation pour le sujet des probabilités d'exactitude des différentes réponses possibles" (p. 16) et que le sujet tient également compte de la probabilité d'occurrence du stimulus par rapport à tous les stimulus possibles, alors on constate que la "formule qui régit le comportement du sujet non logicien est celle qui régit le comportement du logicien" (p. 98) et donc, que, comme le veut le modèle normatif, le sujet "choisit la déci-

sion la plus vraisemblablement exacte, étant donné la qualité des informations possédées" (p.94). On trouve ici un exemple de ce que Peterson et Beach proposent au psychologue : trouver quelles sont les inférences que permet de faire, dans une situation définie, le modèle normatif et ^{leur} comparer les inférences intuitives du sujet naïf. La conclusion

de Flament rejoint celle de ces auteurs : "Le comportement du sujet est, à chaque instant, isomorphe à celui du logicien, la différence dans leurs résultats globaux étant due à ce que les estimations de probabilité du logicien sont stables dans le temps, non celles du sujet" (p. 99).

L'étude des probabilités subjectives n'est pas encore suffisamment avancée pour être directement introduite dans les problèmes de la psychologie sociale où leur utilisation présente, cependant, un très grand intérêt, précisément parce que les individus y ont à faire face, de façon complexe, à des situations complexes. Une des difficultés rencontrées tient au fait que l'estimation intuitive qui est faite des probabilités ne respecte pas systématiquement l'axiome de stricte complémentarité à l'unité, et certains auteurs, comme Matalon (1966), en tirent argument pour critiquer tous les modèles de comportement qu'on pourrait tirer du modèle normatif. On peut sans doute tourner cette difficulté, comme le suggèrent Peterson et Beach et comme l'ont tenté certains chercheurs, en intégrant l'axiome du sujet dans le modèle normatif, ou en intégrant l'axiome normatif dans le système d'estimation des probabilités proposé au sujet. Mais le problème psychologique demeure de la significa-

tion, pour le sujet, de l'échelle proposée et de ce qui détermine son jugement.

Probabilités subjectives et conditions de tâche, de personne et de situation.

Le plan expérimental commun aux recherches décrites par Peterson et Beach comporte un échantillon de données que le sujet naïf est supposé traiter dans la perspective d'une erreur d'observation ou d'échantillonnage, pour conclure, en termes de probabilités, sur le réel. Dans les situations d'influence sociale, on peut supposer qu'une activité de même nature est induite par la communication des réponses d'autrui et qu'elle détermine le choix de la réponse finale à la tâche : dans les deux cas, on suppose donc une activité cognitive intermédiaire entre la communication des données et la réponse de l'individu; mais dans la plupart des situations d'influence observées, le sujet n'exprime pas les conclusions probabilistes qu'il tire de l'ensemble des réponses exprimées (1) et seule, la réponse finale à la tâche, par rapport à toutes les réponses possibles, peut permettre d'inférer quelles sont les conclusions auxquelles il a abouti. Les situations d'influence sociale offrent, cependant, plus de données que le seul échantillon des réponses exprimées et de ce fait, plus d'indices pour conclure

(1) Le plus souvent, cet ensemble est limité à deux réponses, la réponse personnelle et la réponse d'autrui, voire même à une, la réponse d'autrui, quand le sujet ne sait pas répondre personnellement à la question qui lui est posée.

à la validité de ces réponses, mais aussi plus d'occasions de s'écarter des conclusions que le modèle normatif autorise ; en d'autres termes, l'individu prend à la fois, moins de risques puisqu'il dispose d'informations supplémentaires, mais aussi plus de risques puisque ses jugements peuvent être influencés par des conditions non pertinentes. La différence entre les conclusions d'un statisticien et d'un sujet naïf dans une situation d'influence sociale, ne procède donc pas seulement de la non-application des axiomes du modèle normatif, mais du fait que l'estimation des validités relatives est un jugement, et que, comme tel, ainsi que l'affirme Helson, il se produit dans un contexte qui l'affecte. La variation dans la forme de la distribution des certitudes subjectives lorsque la tâche à laquelle on répond est de type continu ou de type catégoriel (1), la révision des certitudes subjectives après communication des réponses d'autrui (2), le montrent nettement.

Le fait que les réponses jugées - la réponse personnelle et la réponse d'autrui - soient des réponses à la tâche affecte, sans aucun doute, le jugement qui est porté sur la validité de ces réponses, puisque l'individu dispose, du fait des données de la tâche, d'informations directes qui, dans certains cas, sont complètes et indubitables. Même lorsque le stimulus perceptif est ambigu, on a pu montrer que les sujets écartent certaines des réponses communiquées qui n'ont aucune correspondance avec

(1) Montmollin, recherche non publiée, cf. chapitre 3, p.109.

(2) Montmollin (1967), cf. chapitre 3, p.110.

les éléments matériels du stimulus (Luchins, 1945) ou qui ne sont pas plausibles, compte tenu du cadre dans lequel se situe la tâche d'estimation (Sperling, in Asch, 1952). En second lieu, l'individu peut disposer des informations qui lui sont fournies par l'intervention d'un événement renforçateur, en provenance d'une source incontestable, qui accompagne la réponse personnelle ou la réponse communiquée. Ainsi les conditions présentes de tâche et de renforcement auraient un effet direct sur l'estimation, par le sujet, de la probabilité que l'une ou l'autre des réponses soit exacte. De plus, si l'on reprend l'analyse de Campbell, les réussites ou les échecs que l'on a connus dans le passé proche ou lointain avec une tâche identique, les réussites ou les échecs que l'on a observés chez autrui, affectent le jugement présent porté sur la réponse personnelle ou la réponse d'autrui dans le sens d'une plus grande exactitude ou, au contraire, d'une surestimation^{ou} d'une sousestimation.

Le rôle des caractéristiques personnelles de l'individu n'est pas moins déterminant. L'intelligence a certainement un impact direct sur la manière dont sont traitées les données en termes de probabilités et sur l'exactitude des conclusions ; mais, en outre, comme le suggère Campbell, il s'est développé chez l'individu intelligent, du fait des réussites qu'il a connues dans le passé, une tendance acquise à se faire confiance, qui peut mener à une surestimation de la validité probable de la réponse personnelle. Il en serait de même, et pour les mêmes raisons, chez les gens assurés, sûrs d'eux-mêmes, indépen-

dents, de haut statut hiérarchique ou socioéconomique : ils ~~pourraient~~ avoir tendance à surestimer la valeur de leur réponse, relativement à celle d'autrui, voire même à sousestimer celle-ci. Inversement, l'anxiété, temporaire ou chronique, la dépendance, la soumission, ~~auraient~~ pour effet d'entraîner une sousestimation de la probabilité que la réponse personnelle soit exacte, alors que la réponse d'autrui est, de ce point de vue, surestimée. On pourrait, ainsi, appliquer aux jugements de validité portés sur les réponses exprimées, la distinction que proposent Thibaut et Kelley à propos de l'estimation des satisfactions ou insatisfactions attendues des conduites, entre "optimistes" et "pessimistes".

Enfin, les conditions de situation ~~auraient~~ un effet sur les phénomènes d'influence sociale, dans la mesure où elles affectent l'estimation, par l'individu, de la probabilité que les réponses exprimées soient exactes. On a montré (1) que ces conditions étaient relatives aux attributs des personnes dont les réponses sont communiquées et aux relations existant entre ces personnes et l'individu concerné. Le premier attribut pertinent est, bien évidemment, la compétence de la source relativement à la tâche proposée : juger qu'une personne est compétente équivaut à juger que ses réponses ont une forte probabilité d'être exactes. Il est cependant rare que l'on puisse observer directement les résultats d'autrui et, le plus souvent, dans les recherches expérimentales comme dans les situations de la vie quoti-

(1) chapitre 5.

dienne, la compétence est attribuée à court terme sur la base de témoignages sociaux - la réputation - ou sur la base d'indices qui sont associés, du fait des expériences passées et de leur généralisation, à la compétence. L'individu serait donc amené à estimer la validité des réponses exprimées en fonction de l'âge, du niveau socioéconomique, du statut social, du prestige des personnes qui les expriment, mais aussi en fonction de l'assurance, de la confiance en elles-mêmes, de la cohérence de leurs points de vue que ces personnes manifestent dans l'expression même de leurs réponses. Cette estimation *pourrait être* sous la dépendance du contexte ^{social} : ainsi on peut s'attendre à ce que l'enfant, le pauvre, l'inférieur, ou l'hésitant surestime la validité de la réponse de l'adulte, du riche, du supérieur ou de l'assuré, alors que, à l'inverse, le membre "fort" de la dyade a tendance à sousestimer la valeur de la réponse du "faible".

Les relations d'amitié et d'interdépendance, à leur tour, ne sont ^{pas doute} pas sans effet sur l'estimation des probabilités que les réponses exprimées soient exactes : le fait d'être en face d'un ami ou d'un groupe que l'on connaît bien augmente les chances de faire une estimation exacte de la valeur de la réponse qu'ils expriment parce qu'on possède sur eux, du fait des interactions répétées antérieures, des informations relativement sûres ; mais parce qu'il s'agit d'un ami, d'un groupe auquel on tient, on *peut* ^{avoir} également tendance à surestimer la valeur de ce qu'ils apportent. Il n'est pas exclu, du reste, que l'individu, dans des situations où son enquête n'est pas arbitrairement limitée

dans le temps en vienne à stopper trop rapidement la collecte des réponses dont il a besoin pour se faire raisonnablement une opinion, s'en tenant à l'échantillon trop petit et non représentatif des points de vue des gens qu'il connaît, qu'il fréquente, qu'il aime, comme le suggère Festinger (1950; 1954), parce qu'il surestime la validité de ces points de vue.

Ainsi, tous les facteurs dont on a montré qu'ils avaient un effet sur les phénomènes d'influence peuvent être intégrés dans une perspective théorique qui considère l'individu comme un enquêteur et un statisticien intuitif centré sur l'échantillon des données que constituent les réponses exprimées, avec ses caractéristiques particulières ; comme le statisticien, l'individu est amené à se demander quelle est la réponse qui a le plus de chances d'être exacte, s'appuyant comme lui sur les caractéristiques de l'échantillon disponible. Mais contrairement au statisticien, il dispose, d'une part, d'informations supplémentaires, certaines ayant une validité incontestable et d'autres, une validité limitée, qui peuvent faciliter l'estimation des probabilités d'exactitude, mais d'autre part, il ne contrôle pas l'intrusion de ses traits de personnalité, de ses émotions, de ses intérêts, de ses engagements sociaux, de sorte que des biais de surestimation et de sousestimation écartent ses conclusions de celles du pur statisticien, totalement effacé devant les règles de sa méthode. Toutefois l'importance de ces biais ne doit pas être surestimée ; les recherches expérimentales montrent bien que chaque fois que l'individu trouve, dans les données de la tâche, dans ses connaissances personnelles, dans

les informations véhiculées par les renforcements, un moyen de prouver la validité d'une réponse, cette réponse l'emporte sur toutes les autres.

Le traitement des probabilités par l'individu est une activité cognitive dont la théorie d'Asch situe la place entre la réception de la réponse communiquée et la réaction à la totalité de la situation d'influence sociale qui s'exprime dans la réponse finale. Une telle conception prolonge, en les appliquant à l'estimation de la probabilité d'exactitude des réponses exprimées, les idées de Sherif et d'Helson relatives aux activités de jugement ; elle complète d'autre part l'interprétation d'Asch plus centrée sur la réception de la réponse communiquée. En mettant l'accent sur le traitement, par l'individu, de l'incertitude, elle suppose que l'individu est dans un état d'incertitude : ainsi l'activité cognitive décrite est éveillée par un manque, comme le suggèrent les théories motivationnelles centrées sur la notion de drive, et orientée vers un résultat dont on attend quelque satisfaction, comme le proposent les interprétations motivationnelles des conduites instrumentales. Elle s'appuie également sur les apprentissages de l'individu, puisqu'elle suppose, à la fois, des habitudes intellectuelles dans le mode de traitement des probabilités, l'utilisation d'informations dont la valeur informative est liée à des expériences passées et des "dispositions acquises à percevoir", selon l'expression de Campbell, c'est-à-dire à juger de certains types

de réponses dans certaines conditions.

Une telle conception est particulièrement à sa place en psychologie sociale, puisque, comme Brunswik le conseillait jadis aux spécialistes de la perception, elle trouve son modèle de comportement dans la psychologie sociale elle-même et dans les méthodes d'enquête qui représentent la contribution méthodologique spécifique de celle-ci aux sciences de l'homme. Mais elle n'est pas, pour autant, artificiellement introduite dans le champ des interprétations de l'influence sociale, puisqu'elle s'articule, de façon conceptuellement satisfaisante en l'état des connaissances, avec les autres théories et qu'elle les complète autant qu'elles la complètent.

CONCLUSION

Complexité des phénomènes et complexité de l'interprétation.

Une situation d'influence sociale est une situation à éléments multiples, dans laquelle l'individu est confronté d'une part à une tâche particulière qui présente des données spécifiques et qui appelle un jugement, un savoir, une solution, d'autre part, aux réponses que d'autres personnes font à la même tâche : la réponse finale est à la fois réponse à la tâche et réponse à autrui. Toutes les conditions de la situation présente, à savoir les conditions de tâche, les caractéristiques propres à l'individu, les caractéristiques d'autrui, les relations sociales, les événements renforçateurs, les modalités de communication, les attributs de la ou des réponses communiquées affectent tous, à des degrés divers, la réponse finale. L'individu réagit de façon complexe à une situation complexe : le problème de l'influence sociale se situe à un niveau où tous les déterminants de la conduite peuvent jouer simultanément. Il n'y a donc pas lieu de supposer qu'un seul aspect de la psychologie de l'individu puisse en rendre compte : motivations, émotions, habitudes, apprentissages et acquisitions, y compris dans le

domaine du langage, activités perceptives et intellectuelles entrent en jeu. L'influence sociale ne peut ainsi se ramener à une simple activité perceptive, à l'exécution de ce qui a été appris, ou à un acte de pure intelligence : elle implique la mise en relation de la totalité des expériences passées, c'est-à-dire l'histoire de l'individu dans son environnement physique et social , et de la totalité des conditions présentes, dans laquelle l'affectivité, le savoir et la raison ont leur part.

Aucune théorie simple, privilégiant un processus psychologique particulier, ne peut rendre compte adéquatement de l'ensemble des phénomènes d'influence sociale, de la pluralité des modalités qu'ils présentent et de la multiplicité des facteurs qui les affectent. Il n'est sans doute pas étonnant que celles qui semblent offrir le plus de possibilités soient des théories "intégrationnistes", théorie de Thibaut et Kelley, théorie de Campbell, théorie intellectualiste d'Asch et théorie probabiliste, parce qu'elles tentent de tenir compte du présent et du passé, de l'état interne du sujet et des stimulus externes, instigateurs et renforceurs, des habitudes et connaissances que l'individu garde de ses expériences passées aussi bien que des activités cognitives qui agissent dans la situation présente pour établir des liaisons, dégager des significations et estimer les conséquences. Elles restent, de ce fait, peu précises et manquent, pour le moment, de la validité que seul peut garantir un ensemble de recherches expérimentales systéma-

tiquement conçues pour tester les hypothèses qu'elles impliquent. Tout en cherchant à briser le cloisonnement qui existe entre les différents secteurs de la psychologie, elles n'en restent pas moins partielles et montrent, par leurs carences mêmes et les questions qu'elles laissent en suspens, ce que devrait être une véritable et complète théorie du comportement qu'il faudra bien un jour construire.

Ces théories tentent également, avec plus ou moins de bonheur et plus ou moins de profondeur, d'intégrer dans une perspective unitaire, les satisfactions, les attentes, les habitudes, les connaissances, les informations de l'individu, relativement au milieu non-social auquel appartient l'objet à juger ou le problème à résoudre, et au monde social que représentent ou symbolisent les personnes auxquelles il est confronté. Il n'y a pas lieu, en effet, de séparer ce qui, dans le cours du développement et dans le cours de la vie quotidienne, est indissolublement lié : la réalité physique et la réalité sociale, la nature et la culture. L'influence sociale est un effet privilégié, non du dualisme de l'homme, mais du caractère bio-social de sa personne et de ses conduites. La connaissance du monde et les activités qui en résultent passent par l'appartenance au monde social, l'appartenance au monde social se manifeste dans les connaissances et les activités dont le monde est le but : le monde est bien ce "champ social partagé" dont parle Asch, le lieu, la condition et l'objet de la communauté humaine.

Influence sociale et incertitude.

Les situations d'influence sociale se différencient cependant des autres situations complexes dans lesquelles la psychologie de l'individu est tout entière engagée, par le rôle qu'y joue l'incertitude. Par bien des aspects, les phénomènes d'influence sociale sont à la fois une conséquence et un traitement de l'incertitude. L'individu se trouve dans un état d'incertitude, pour des raisons non-sociales qui tiennent à la tâche et à ses propres capacités, l'incertitude préexistant à la communication par autrui de son point de vue, ou pour des raisons sociales qui tiennent à ce que la réponse d'autrui, parce qu'elle est différente, voire même incompatible, jette un doute sur ce qui apparaissait comme certain, introduisant une rupture dans les routines, qui est d'autant plus forte que la certitude initiale était plus grande. Il est raisonnable de penser que l'incertitude, induite par la tâche ou par la réponse communiquée, correspond à un certain niveau d'activation qui va retentir sur la manière dont sont appréhendés et traités les éléments sociaux et non-sociaux de la situation. La réponse finale au problème posé ne peut, en effet, être immédiate, en raison même de la complexité de la situation et beaucoup d'auteurs s'accordent, en dépit de leurs orientations théoriques différentes, sur l'idée qu'un certain nombre d'activités psychologiques précèdent et déterminent la réponse finale. Mais, dans la plupart des cas, la situation est fermée, en ce sens que l'individu doit prendre parti, ou se sent contraint de le faire, sans pou-

voir disposer d'informations plus nombreuses et en provenance de sources plus variées, a fortiori sans avoir la possibilité de trouver de preuve qu'une réponse est meilleure qu'une autre : il ne peut donc que l'inférer en termes de probabilités, en référence à ses expériences passées et sur la base des indices fournis par la tâche, les réponses communiquées, les personnes qui les expriment et les relations entre les divers éléments de la situation.

On est ainsi amené à penser qu'une situation d'influence sociale comporte deux phases distinctes, l'une qui est centrée sur la réception de la réponse communiquée et l'autre, sur l'élaboration de la réponse finale qui manifeste la réaction de l'individu à la situation. Dans la plupart des interprétations qui ont été proposées des phénomènes d'influence, l'accent est mis de façon privilégiée sur l'un ou sur l'autre de ces moments : pour certains auteurs, le simple constat du désaccord social entraîne immédiatement et nécessairement l'adoption de la réponse d'autrui, c'est le cas des interprétations qui mettent l'accent sur les besoins de l'individu ; pour d'autres, l'analyse porte essentiellement sur la détermination de la réponse finale, en fonction de la valence, de la force ou de la probabilité d'exactitude des réponses exprimées, sans que soient précisées les conditions psychologiques antécédentes. Par contre, Thibaut et Kelley, en affirmant que l'individu fait une première décision, - éventuellement de ne pas répondre -, en se référant à la matrice des gains ou par routine, que cette

décision est remise en cause par la réponse d'autrui, et qu'intervient alors une nouvelle décision, compte tenu des informations nouvelles qu'apporte la réponse communiquée relativement à la matrice, suggèrent l'existence d'un processus en deux étapes ; de même Asch, puisque, selon lui, l'individu commence par chercher à s'expliquer le désaccord avant de chercher quelle réponse est la meilleure.

Dans la première étape, interviendraient des processus de perception, voire même de sélection, des réponses communiquées, de jugement sur ces réponses et de mise en relation avec les éléments de la situation de telle sorte qu'elles sont ou non acceptées comme informations crédibles, enfin de résolution de problème relativement aux causes du désaccord éventuellement constaté. L'état d'incertitude dans lequel se trouve l'individu, du fait de la tâche ou de la réponse communiquée, influencerait ces activités dans la mesure où il les déclenche et les oriente. Les motivations, les traits de personnalité, les expériences passées peuvent, en pondérant certains aspects de la situation, augmenter la probabilité que certaines réponses communiquées soient perçues, ^{soient} acceptées comme crédibles et posent, par leur diversité, un problème. Si la réponse communiquée n'est pas perçue, si elle n'est pas acceptée comme crédible, si le désaccord constaté est explicable en termes simples, l'individu maintient une réponse initiale certaine et s'il est dans l'incertitude, continue à ne pas répondre ou à chercher, en travaillant sur les données de la tâche, à donner une réponse qui ne

dépend, en aucune façon de la réponse communiquée. Dans la seconde phase, une fois les réponses communiquées perçues et acceptées comme crédibles, interviendraient des activités psychologiques orientées vers une ordination des réponses possibles, en termes de probabilités d'exactitude. L'état d'incertitude dans lequel se trouve l'individu, ses motivations, ses caractéristiques personnelles, ses expériences passées joueraient un rôle dans la façon dont est examiné l'échantillon des réponses exprimées, dont sont mise en relation les réponses et les éléments de la situation et dont sont estimées les probabilités. Ainsi tout ce qui peut caractériser, à un moment donné, un individu particulier, dans une situation donnée, peut intervenir dans la phase de réception, en déterminant la probabilité que la réponse communiquée soit perçue et acceptée comme crédible, et dans la phase de préparation à la réaction, en déterminant la probabilité qu'une ^{réponse} soit jugée comme valide relativement à toutes les autres réponses possibles.

Une analyse en deux étapes montre que l'on ne peut considérer l'identité qui existe entre la réponse finale et la réponse communiquée comme l'indice que la réponse communiquée a été adoptée, ni a fortiori comme le résultat d'une recherche de l'accord social, puisque la réponse finale peut être trouvée de façon indépendante. On ne peut pas non plus interpréter le désaccord qui subsiste entre réponse finale et réponse communiquée comme un simple rejet de la réponse d'autrui, puisque la recherche de la réponse finale peut avoir été déclenchée par la réponse communiquée. Une telle analyse montre de plus qu'un

même facteur peut jouer non seulement dans l'une et l'autre des étapes du processus, mais encore intervenir à plusieurs moments dans la séquence des opérations qu'elles comportent l'une et l'autre. Elle montre enfin pourquoi les théories actuelles sont à la fois nécessaires et insuffisantes, puisque les motivations, les apprentissages et les activités cognitives influencent à la fois les opérations que déclenchent la réponse communiquée et celles qui préparent la réponse finale.

Influence sociale et niveaux d'adaptation.

Il est dans la nature même des phénomènes complexes d'entraîner une grande variabilité interindividuelle et les phénomènes d'influence sociale n'y échappent pas. L'analyse en deux temps des processus en cause laisse entrevoir combien, tant au niveau de la réception de la réponse communiquée que de la production de la réponse finale, sont nombreuses les sources de variance. On peut alors se demander si une conception qui met l'accent sur la stratégie dans l'incertitude a une portée générale ou si elle ne concerne que les individus "centrés sur la tâche". Si l'on écarte les tentatives pour ramener les différences individuelles à une dimension unique ou à une caractérologie à peine plus complexe, n'en reste pas moins posé le problème de savoir si l'attention prêtée aux éléments sociaux de la situation n'empêche pas certains individus de prêter attention aux éléments non-sociaux, si la satisfaction attendue de bonnes relations avec autrui ne l'emporte pas sur la satis-

l'action que peut donner une réponse valide, si les habitudes sociales, renforcées dans le passé, ne peuvent pas être plus fortes que les tendances à répondre qu'évoque la tâche présente, s'il n'arrive pas que l'on recherche l'accord social pour lui-même, indépendamment de la validité de la réponse sur laquelle se fait l'accord ?

Une première distinction permet de répondre en partie à ce problème : celle des effets à court terme et à long terme.

On peut affirmer, sur la base des résultats expérimentaux, que chaque fois qu'une approbation ou une récompense s'attache systématiquement au conformisme, les changements de réponse induits ne se maintiennent qu'autant que les réponses possibles sont équiprobables ; dès qu'une modification dans les données du problème rend une réponse plus valide qu'une autre, la récompense qui s'attache, de façon arbitraire, au conformisme, perd de son efficacité. De plus, l'adoption de la réponse fautive d'une personne ou d'un groupe qui a "le pouvoir de récompenser ou de punir" ne se maintient que si la situation sociale reste stable, c'est-à-dire à condition que le pouvoir de sanctionner demeure, que la sanction garde sa valeur et que la situation reste fermée de sorte que l'individu ne puisse choisir une autre appartenance. Ainsi il faut distinguer, comme le suggère Festinger, ce qui relève de la soumission, de l'obéissance manifeste et publique, qui reste étroitement dépendante de la permanence des conditions sociales, mais qui n'est jamais stable, ni acquise durablement, et ce qui relève de l'acceptation véritable, et véritablement fondée en raison,

de la réponse d'autrui, qui se perpétue. La priorité de l'accord social, dans certaines situations, n'entraîne nullement que cette priorité soit permanente : la soumission publique est souvent une tactique raisonnable, quand les contraintes sociales sont fortes et arbitraires.

Mais une distinction plus fondamentale est nécessaire entre les niveaux d'adaptation aux situations d'influence sociale. "Par réaction la mieux adaptée ou de plus haut niveau possible, nous entendons, en référence aux théories de P. Janet, la réaction qui tient compte du maximum de données, c'est-à-dire celle où la fonction du réel est la plus complète" (Fraisie, 1963, p. 96). Dans cette perspective, on peut considérer que l'individu qui perçoit la réponse communiquée, l'accepte comme crédible après examen des éléments sociaux et non sociaux de la situation, cherche à trouver une explication au désaccord social inattendu dans la nature de la tâche ou des opérateurs, puis, ayant remis en cause, par un doute méthodique, une réponse initialement certaine, se demande qu'elle est la réponse qui a le plus de chances d'être exacte, *en raison* de la tâche, des sources et des attributs de la réponse communiquée, tient compte du "maximum de données", et que sa réaction se situe "au plus haut niveau possible." Mais l'on sait que ce n'est pas toujours possible en tout lieu, toutes circonstances et pour tout le monde et qu'en particulier, le niveau d'activation peut se trouver en cause. "Il faut une motivation suffisante pour que notre adaptation aux problèmes que nous pose notre environnement se réalise. Mais si la motivation est trop forte, nous sommes

privés d'une partie de nos moyens et notre adaptation est moins ajustée au réel". (Fraisie, 1963, p. 90-91). Ainsi un individu anxieux ou dont la motivation est trop forte peut être amené à ne tenir compte que d'un nombre réduit de données, tant au moment de la réception de la réponse communiquée qu'à celui de l'enquête qui mène à la décision *finale*.

Il est, cependant, un autre aspect par lequel on peut distinguer entre les niveaux d'adaptation à une situation complexe et qui concerne moins le nombre des données à recueillir et à traiter que la manière dont elles sont traitées. Nous avons montré que l'état interne de l'individu et l'état de ses relations sociales pouvait affecter la crédibilité perçue de la réponse communiquée, l'ampleur et la signification du désaccord social, enfin l'estimation de la probabilité d'exactitude des réponses possibles. On peut penser que "la réaction la mieux adaptée" est celle qui dépend d'un traitement des données qui n'est pas faussé par les émotions, les affections, les désirs et les craintes, ce qui implique que l'individu prenne quelque distance vis-à-vis de lui-même ; pour appréhender le réel avec objectivité, il ne faut être ni trop ému, ni trop motivé. Au plus haut niveau d'adaptation, la conduite de l'individu dans les situations d'influence relèverait donc des activités supérieures, caractérisées par le fait que "les déterminations et les conditions qui les régissent deviennent extrêmement nombreuses, garantissant ainsi à l'homme par cette complexité accrue, une plus grande richesse de la conscience, une meilleure objectivité de la connaissance, une liberté plus réelle de l'ac-

tion" (Le Ny, 1961, p. 145). Elle montrerait qu'il est orienté vers le monde, et intéressé par lui, témoignant "de cette puissante motivation d'objectivité et de soumission à l'objet qui caractérise l'homme dans certaines de ses conduites et aspirations, telles, par exemple, ses activités scientifiques" (Nuttin, 1963, p. 38).

Mais, dans cette perspective, la conduite de l'individu dans les situations d'influence sociale demeure, cependant, incompréhensible si l'on n'en cherche pas la genèse dans le développement intellectuel et dans les dépendances de celui-ci par rapport au milieu social : si l'individu trouve, dans le point de vue d'autrui, une source d'information sur le monde, s'il peut utilement mettre en cause des options ^{personnelles} qu'il croyait certaines, c'est bien parce que les autres ont contribué par leurs enseignements, leurs encouragements, leurs questions, leurs critiques, au développement de son intelligence et continuent, par leurs apports, leurs accords et leurs désaccords, à maintenir son activité intellectuelle à un haut niveau d'efficacité.

La conduite, dans les situations d'influence sociale, ne garde sa valeur adaptative que si elle conserve quelque chose de l'incertitude qui l'a motivée : la réponse finale n'est que la meilleure des réponses, compte tenu de l'échantillon des réponses actuellement connues, ce qui implique que l'enquête ne doit pas cesser, et compte tenu du type de validation dont on est capable pour le moment, ce qui implique qu'une meilleure preuve doit être cherchée. Ainsi la certitude à laquelle l'individu

parvient ne peut être que provisoire, et la réponse finale, une hypothèse, jusqu'à ce qu'elle soit remise en cause par un autre désaccord, ou jusqu'à ce qu'elle soit garantie par une preuve qui fonde en raison, non seulement la réponse, mais aussi l'accord des autres sur cette réponse. En est-il autrement de la connaissance vraie ? N'y trouve-t-on pas cette alternance de certitude et d'incertitude que rythment les accords et les désaccords sociaux, et le constant dépassement d'un niveau d'évidence par la recherche d'une preuve qui fonde une nouvelle évidence ? Il y a de "l'évidence qui se perd" et "si nous n'acceptons pas certains raisonnements qui pour Euclide et ses contemporains étaient parfaitement concluants, c'est qu'à certains égards, nous sommes devenus plus exigeants. En somme, on peut dire que c'est sous la pression de la critique collective de ses confrères que le logicien ou le mathématicien de nos jours ne produit ou n'accepte que des argumentations qui respectent certaines normes courantes". (Beth, 1961, p. 31).

"Qu'est-ce que le savoir ? C'est toujours quelque chose qui n'est pas ce qu'on croyait, qui ne colle plus parce qu'une nouvelle observation, une nouvelle expérience, ont été faites avec de meilleures preuves ou de meilleurs instruments. Et puis, ces nouvelles expériences sont à leur tour contestées par d'autres savants, les uns retardataires, les autres plus avancés... La pensée vraie est certainement une : mais son unité est dialectique, c'est une réalité vivante et en formation" (Sartre, 1972 p. 186 et 285) .

BIBLIOGRAPHIE

- ABELSON (R.P.), Mathematical models of the distribution of attitudes under controversy. In N. Frederiksen & H. Gulliksen (Eds), Contributions to mathematical psychology. New York : Holt, Rinehart & Winston, 1964. Pp. 142-160.
- ABELSON (R.P.), ARONSON (E.), MC GUIRE (W.J.), NEWCOMB (T.M.), ROSENBERG (M.J.), TANNENBAUM (P.H.) (Eds), Theories of cognitive consistency : A sourcebook. Chicago : Rand Mc Nally, 1968.
- ABELSON (R.P.), ROSENBERG (M.J.), Symbolic psycho-logic : A model of attitudinal cognition. Behavioral Science, 1958, 3, 1-13.
- ALLEN (V.L.), Situational factors in conformity. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology. Vol. II. New York : Academic Press, 1965. Pp. 133-175.
- ALLPORT (F.H.), Social psychology. Boston : Houghton Mifflin, 1924.
- ALLPORT (G.W.), The historical background of modern social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds), The handbook of social psychology. Vol. I. Reading, Mass. : Addison-Wesley, 1968 (2nd ed.). Pp. 1-80.
- ARGYLE (M.), Social pressure in public and private situations. Journal of abnormal and social Psychology, 1957, 54, 172-175.

- ASCH (S.E.), Studies in the principles of judgments and attitudes. II. Determination of judgments by groups and ego standards. Journal of social Psychology, 1940, 12, 433-465.
- ASCH (S.E.), Forming impressions of personality. Journal of abnormal and social Psychology, 1946, 41, 258-290.
- ASCH (S.E.), The doctrine of suggestion, prestige, and imitation in social psychology. Psychological Review, 1948, 55, 250-276.
- ASCH (S.E.), Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In H. Guetzkow (Ed.), Groups, leadership and men. Pittsburg : Carnegie Press, 1951. Pp. 177-190. Trad. franç.: Influence interpersonnelle. Les effets de la pression de groupe sur la modification et la distorsion des jugements. In C. Faucheux & S. Moscovici, Psychologie sociale théorique et expérimentale. Paris : Mouton, 1971. Pp. 235-245.
- ASCH (S.E.), Social psychology. New-York : Prentice Hall, 1952.
- ASCH (S.E.), Studies of independance and conformity :
I. A minority of one against a unanimous majority. Psychological Monographs, 1956, 70, n° 9 (whole n° 416).
- AVELING (F.), HARGREAVES (H.L.), 1921. Cités par Coffin (T.E), 1941.
- BACK (K.W.), Influence through social communication. Journal of abnormal and social Psychology, 1951, 46, 9-23.

- BAER (D.M.), SHERMAN (J.A.), Reinforcement control of generalized imitation in young children. Journal of experimental Child Psychology, 1964, 1, 37-49.
- BANDURA(A.), Vicarious processes : A case of no-trial learning. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology. Vol. II. New York : Academic Press, 1965. Pp. 1-55.
- BANDURA (A.), Analysis of modeling processes. In A. Bandura (Ed.), Theories of modeling. New York : Atherton Press, 1970.
- BARRON (F.), The disposition toward originality. Journal of abnormal and social Psychology, 1955, 51, 478-485.
- BARRY (H.), CHILD (I.L.), BACON (M.K.), Relation of child training to subsistence economy. American Anthropology, 1959, 61, 51-63.
- BEACH (L.R.), SCOPP (T.S.), Inferences about correlations. Psychonomic Science, 1966, 6, 253-254.
- BELOFF (H.), Two forms of social conformity : Acquiescence and conventionality. Journal of abnormal and social Psychology, 1958, 56, 99-104.
- BERENDA (R.W.), The influence of the group on the judgments of children. New York : King's Crown Press, 1950.
- BERG (I.A.), BASS (B.M.) (Eds), Conformity and deviation. New York : Harper, 1961.

- BERGER (S.M.), Conditioning through vicarious instigation. Psychological Review, 1962, 69, 450-466.
- BERGER (S.M.), LAMBERT (W.W.), Stimulus-response theory in contemporary social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds), The handbook of social psychology. Vol. I. Reading, Mass. : Addison-Wesley, 1968 (2nd ed.). Pp. 81-178.
- BERKOWITZ (L.), Social motivation. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds), The handbook of social psychology. Vol.III Reading, Mass.:Addison-Wesley, 1969 (2nd ed.). Pp. 50-135.
- BERLYNE (D.E.), Conflict, arousal and curiosity. New York : Mc Graw-Hill, 1960.
- BETH (E.W.), PIAGET (J.), Epistémologie, mathématique et psychologie. Paris : Presses Universitaires de France, 1961.
- BINET (A.), La suggestibilité. Paris : Schleicher, 1900.
- BIRD (C.), 1939. - Cité par Coffin (T.E.), 1941.
- BLAKE (R.R.), HELSON (H.), MOUTON (J.S.), The generality of conformity behavior as a function of factual anchorage, difficulty of task, and amount of social pressure. Journal of Personality, 1957, 25, 294-305.
- BLAKE (R.R.), MOUTON (J.S.), Conformity, resistance, and conversion. In I.A. Berg & B.M. Bass (Eds), Conformity and deviation. New York : Harper, 1961. Pp.1-37.

- BORING (E.G.), The role of theory in experimental psychology. American Journal of Psychology, 1953, 66, 169-184.
- BOVARD (E.W., Jr.), Social norms and the individual. Journal of abnormal and social Psychology, 1948, 42, 62-69.
- BOVARD (E.W., Jr), Group structure and perception. Journal of abnormal and social Psychology, 1951, 46, 398-405.
- BOVARD (E.W., Jr.), Conformity to social norms in stable and temporary groups. Science, 1953, 117, 361-363.
- BOWDEN (A.O.), CALDWELL (F.F.), WEST (G.A.), 1934.- Cités par Coffin (T.E.), 1941.
- BRESSON (F.), Les décisions. In P. Fraisse & J. Piaget, Traité de psychologie expérimentale. Fascicule VIII : Langage, communication et décision. Paris : Presses Universitaires de France, 1965. Pp. 221-306.
- BROWN (W.), 1916.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.
- BROWN (J.S.), FARBER (I.E.), Emotions conceptualized as intervening variables - with suggestions toward a theory of frustration. Psychological Bulletin, 1951, 48, 465-495.
- BRUNSWIK (E.), Organismic achievement and environmental probability. Psychological Review, 1943, 50, 255-272.
- BRUNSWIK (E.), Perception and the representative design of psychological experiments. Berkeley and Los Angeles, Calif. : Univ. of California Press, 1956.

- BUSH (R.R.), MOSTELLER (F.), Stochastic models for learning.
New York : Wiley, 1955.
- CAMPBELL (D.T.), Conformity in psychology's theories of
acquired behavioral dispositions. In I.A. Berg
& B.M. Bass (Eds), Conformity and deviation. New
York : Harper, 1961. Pp. 101-142.
- CAMPBELL (D.T.), Social attitudes and other acquired
behavioral dispositions. In S. Koch (Ed.), A study
of a science. Vol. VI. New York : Mc Graw - Hill,
1963. Pp. 94-172.
- CANTRIL (H.), The psychology of social movements. New York :
Wiley, 1941.
- CARTWRIGHT (D.), HARARY (F.), Structural balance : A genera-
lization of Heider's theory. Psychological Review,
1956, 63, 277-293.
- CARTWRIGHT (D.), ZANDER (A.F.) (Eds), Group dynamics :
Research and theory. New York : Harper & Row, 1968
(3rd ed.).
- CHOJECKI (A.), 1911.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.
- CHURCH (R.M.), Transmission of learned behavior between rats.
Journal of abnormal and social Psychology, 1957,
54, 163-165.
- COFER (C.N.), APPLEY (M.H.), Motivation : Theory and
research. New York : Wiley, 1964.

- COFFIN (T.E.), Some conditions of suggestion and suggestibility : A study of certain attitudinal and situational factors influencing the process of suggestion. Psychological Monographs, 1941, 53, n° 4, 1-125.
- COHEN (B.P.), A probability model for conformity. Sociometry, 1958, 21, 69-81.
- COHEN (A.R.), Attitude change and social influence. New York: Basic Books, 1964.
- COLEMAN (J.F.), BLAKE (R.R.), MOUTON J.S.), Task difficulty and conformity pressures. Journal of abnormal and social Psychology, 1958, 57, 120-122.
- CRANACH (M. von), La communication non verbale dans le contexte du comportement de communication. In S. Moscovici, Introduction à la psychologie sociale. Vol. II. Paris : Larousse, 1972. Pp. 135-165.
- CRUTCHFIELD (R.S.), Conformity and character. American Psychologist, 1955, 10, 191-198.
- CYERT (R.M.), Mc CRIMMON (K.R.), Organizations. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds), The handbook of social psychology. Vol. I. Reading, Mass. : Addison-Wesley, 1968 (2nd ed.). Pp. 568-611.
- DARLEY (J.M.), Fear and social comparison as determinants of conformity behavior. Journal of Personality and social Psychology, 1966, 4, 73-78.

- DASHIELL (J.F.), Experimental studies of the influence of social situations on the behavior of individual human adults. In C. Murchison (Ed.), Handbook of social psychology. Worcester, Mass. : Clark Univ. Press , 1935.
- DEUTSCH (M.), Field theory in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds), The handbook of social psychology. Vol. I. Reading, Mass. : Addison-Wesley, 1968 (2nd ed.). Pp. 412-487.
- DEÜTSCH (M.), GERARD (H.B.), A study of normative and informational social influences upon individual judgment. Journal of abnormal and social Psychology, 1955, 51, 629-636. Trad. franç. : Etude des influences normative et informationnelle sur le jugement individuel. In C. Faucheux & S. Moscovici, Psychologie sociale théorique et expérimentale. Paris : Mouton, 1971. Pp. 269-284.
- DEUTSCH (M.), KRAUSS (R.M.), Theories in social psychology. New York : Basic Books, 1965.
- DITTES (J.E.), KELLEY (H.H.), Effect of different conditions of acceptance upon conformity to group norms. Journal of abnormal and social Psychology, 1956, 53, 100-107.
- DI VESTA (F.J.), Effect of confidence and motivation on susceptibility to informational social influence. Journal of abnormal and social Psychology, 1959, 52, 204-209.
- DORCUS (R.M.), SHAFFER (G.W.), 1934.- Cités par Coffin (T.E.), 1941.

- DOWNING (J.), Cohesiveness, perception, and values. Human Relations, 1958, 11, 157-166.
- EDWARDS (W.), LINDMAN (H.), PHILLIPS (L.D.), Emerging technologies for making decisions. In T.M. Newcomb (Ed.), New directions in psychology. Vol. II. New York : Holt, Rinehart & Winston, 1965.
- ENDLER (N.S.), Social conformity in perception of the autokinetic effect. Journal of abnormal and social Psychology, 1960, 61, 489-490.
- ENDLER (N.S.), The effects of verbal reinforcement on conformity and deviant behavior. Journal of social Psychology, 1965, 66, 147-154.
- ENDLER (N.S.), Conformity as a function of different reinforcement schedules. Journal of Personality and social Psychology, 1966, 4, 175-180.
- ENDLER (N.S.), HOY (E.), Conformity as related to reinforcement and social pressure. Journal of Personality and social Psychology, 1967, 7, 197-202.
- ENDLER (N.S.), MARINO (C.J.), The effects of source and type of prior experience on subsequent conforming behavior. Journal of social Psychology, 1972, 88, 21-29.
- ENGLISH (H.B.), ENGLISH (A.C.), A comprehensive dictionary of psychological and psychoanalytical terms. Longmans, 1958.
- ESTES (W.K.), Of models and men. American Psychologist, 1957, 12, 609-617.

EYSENCK (H.J.), Dimensions of personality. London : Kegan Paul, 1947. Trad. franç. : Les dimensions de la personnalité. Paris : Presses Universitaires de France, 1950 (1ère éd.).

FAUCHEUX (C.), MOSCOVICI (S.), Le style de comportement d'une minorité et son influence sur les réponses d'une majorité. Bulletin du C.E.R.P., 1967, 16, 337-360.

FESTINGER (L.), Informal social communication. Psychological Review, 1950, 57, 271-282. Cet article figure également dans D. Cartwright & A. Zander (Eds), Group dynamics. Evanston, III : Row-Peterson, 1960 (2nd ed.). Pp. 286-299. Trad. franç. : Communication sociale informelle. In C. Faucheux & S. Moscovici, Psychologie sociale théorique et expérimentale, Paris : Mouton, 1971. Pp. 61-76.

FESTINGER (L.), A theory of social comparison process. Human Relations, 1954, 7, 117-140. Trad. franç. : Théorie des processus de comparaison sociale. In C. Faucheux & S. Moscovici, Psychologie sociale théorique et expérimentale. Paris : Mouton, 1971. Pp. 77-103.

FESTINGER (L.), A theory of cognitive dissonance. Evanston, Ill. : Row Peterson, 1957.

FESTINGER (L.), An analysis of compliant behavior. In M. Sherif & M.O. Wilson (Eds), Group relations at the crossroads. New York : Harper, 1953. Pp. 232-256.

FESTINGER (L.), GERARD (H.), HYMOVITCH (B.), KELLEY (H.H.), RAVEN (B.), The influence process in the presence of extreme deviates. Human Relations, 1952, 5, 327-346.

FESTINGER (L.), THIBAUT (J.), Interpersonal communications in small groups. Journal of abnormal and social Psychology, 1951, 46, 92-100.

FIELD (A.).- Cité par Asch (S.), 1952.

FISHER* (S.), LUBIN (A.), Distance as a determinant of influence in a two-person social interaction situation. Journal of abnormal and social Psychology, 1958, 56, 230-238.

FISHER (S.), RUBINSTEIN (I.), FREEMAN (R.W.), Intertrial effects of immediate self-committal in a continuous social influence situation. Journal of abnormal and social Psychology, 1956, 52, 200-207.

FLAMENT (C.), Influence sociale et perception. Année psychologique, 1958, 58, 377-400.

FLAMENT (C.), Ambiguïté du stimulus, incertitude de la réponse et processus d'influence sociale. Année psychologique, 1959a, 59, 73-91.

FLAMENT (C.), Modèle stratégique des processus d'influence sociale sur les jugements perceptifs. Psychologie française, 1959 b, 4, 91-101.

FRAISSE (P.), Les émotions. In P. Fraisse & J. Piaget, Traité de psychologie expérimentale. Fascicule V : Motivation, émotion et personnalité. Paris : Presses Universitaires de France, 1963. Pp. 85-155.

- FRAISSE (P.), Manuel pratique de psychologie expérimentale.
Paris : Presses Universitaires de France, 1974
(4ème éd.).
- FRANCES (R.), La perception des formes et des objets.
In P. Fraisse & J. Piaget, Traité de psychologie expérimentale. Fascicule VI : La perception. Paris :
Presses Universitaires de France, 1963. Pp. 187-
239.
- FREED (A.), CHANDLER (P.J.), MOUTON (J.), BLAKE (R.R.),
Stimulus and background factors in sign violation.
Journal of Personality, 1955, 23, 499.
- FRENCH (J.R.P., Jr.), A formal theory of social power.
Psychological Review, 1956, 63, 181-194.
- FRENCH (J.R.P. Jr.), RAVEN (B.), The bases of social power.
In D. Cartwright (Ed.), Studies in social power.
Ann Arbor : Institute for Social Research, 1959.
Pp. 150-167.
- GERARD (H.B.), Conformity and commitment to the group.
Journal of abnormal and social Psychology, 1964,
68, 209-210.
- GEWIRTZ (J.L.), BAER (D.M.), The effects of brief social
deprivation on behaviors for a social reinforcer.
Journal of abnormal and social Psychology, 1958 a,
56, 49-56.
- GEWIRTZ (J.L.), BAER (D.M.), Deprivation and satiation of
social reinforcers as drive conditions. Journal of
abnormal and social Psychology, 1958 b, 57, 165-172.

- GEWIRTZ (J.L.), STINGLE (K.G.), Learning of generalized imitation as the basis for identification. Psychological Review, 1968, 75, 374-397.
- GILBERT (J.A.), 1894.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.
- GOLDBERG (S.C.), Three situational determinants of conformity to social norms. Journal of abnormal and social Psychology, 1954, 49, 325-329.
- GOLDBERG (S.C.), Influence and leadership as a function of group structure. Journal of abnormal and social Psychology, 1955, 51, 119-122.
- GOLDBERG (S.C.), LUBIN (A.), Influence as a function of perceived judgment error. Human Relations, 1958, 11, 275-281.
- GORDON (R.L.), Interaction between attitude and the definition of the situation in the expression of opinion. American sociological Review, 1952, 17, 50-58.
- GRAHAM (D.), Experimental studies of social influence in simple judgment situations. Journal of social Psychology, 1962, 56, 245-269.
- GUIDI (G.), 1908.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.
- GUTHRIE (E.R.), The psychology of learning. New York : Harper, 1952.
- HALL (C.S.), LINDZEY (G.), The relevance of freudian psychology and related viewpoints for the social sciences. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds), The handbook of social psychology. Vol. I. Reading, Mass.; Addison-Wesley, 1968 (2nd ed.). Pp. 245-319.

- HARARY (F.), A criterion for unanimity in French's theory of social power. In D. Cartwright (Ed.), Studies in social power. Ann Arbor : Univ. of Michigan Press , 1959, 168-182.
- HARDY (K.R.), Determinants of conformity and attitude change. Journal of abnormal and social Psychology, 1957, 54, 289-294.
- HARPER (F.B.W.), TUDDENHAM (R.D.), The sociometric composition of the group as a determinant of yielding to a distorted norm. Journal of Psychology, 1964, 58, 307-311.
- HARVEY (O.J.), Some cognitive determinants of influencibility. Sociometry, 1964, 27, 208-221.
- HATWELL (Y.), A propos des notions d'assimilation et d'accommodation dans les processus cognitifs. In Psychologie et épistémologie génétiques. Thèmes piagétiens. Paris : Dunod, 1966. Pp. 127-136.
- HEIDER (F.), Attitudes and cognitive organization. Journal of Psychology, 1946, 21, 107-112. Trad. franç. : Attitudes et organisation cognitive. In C. Faucheux & S. Moscovici, Psychologie sociale théorique et expérimentale. Paris : Mouton, 1971. Pp. 15-20.
- HEIDER (F.), The psychology of interpersonal relations. New York : Wiley, 1958.
- HELSON (H.), Adaptation-level as a basis for a quantitative theory of frames of reference. Psychological Review, 1948, 55, 297-313.

- HELSON (H.), Adaptation-level theory. New York : Harper & Row, 1964.
- HERON (W.T.), 1927.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.
- HOCHBAUM (G.M.), The relation between group members' self-confidence and their reactions to group pressures to uniformity. American sociological Review, 1954, 19, 678-687.
- HOFFMAN (M.L.), Conformity as a defense mechanism and a form of resistance to genuine group influence. Journal of Personality, 1957, 25, 412-424.
- HOLLANDER (E.P.), Conformity, status, and idiosyncrasy credit. Psychological Review, 1958, 65, 117-127.
- HOLLANDER (E.P.), Competence and conformity in the acceptance of influence. Journal of abnormal and social Psychology, 1960, 61, 361-365.
- HOLLANDER (E.P.), JULIAN (J.W.), HAALAND (G.A.), Conformity process and prior group support. Paper presented at A.P.A. Annual Convention, Atlantic City, 1965.
- HOLT (E.B.), Animal drive and the learning process. Vol. I. New York : Henry Holt, 1931.
- HOMANS (G.C.), Social behavior : Its elementary forms. New York : Harcourt, Brace & World, 1961.
- HOOD (W.R.), SHERIF (M.), Verbal report and judgment of an unstructured stimulus. Journal of Psychology, 1962, 54, 121-130.

- HOPKIN (V.D.), Some effects of influence on the perception of an illusion in small groups. Perceptual and motor skills, 1957, 7, 212.
- HOVLAND (C.I.), JANIS (I.L.) (Eds), Personality and persuability. New Haven : Yale Univ. Press, 1959.
- HOVLAND (C.I.), JANIS (I.L.), KELLEY (H.H.), Communication and persuasion, New Haven : Yale Univ. Press, 1953.
- HULL (C.L.), 1929 ; 1930 ; 1933.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.
- HULL (C.L.), Simple trial and error learning : An empirical investigation. Journal of comparative Psychology, 1939, 27, 1233-1258.
- HULL (C.L.), Principles of behavior. An introduction to behavior theory. New York : Appleton-Century Crofts, 1943.
- HULL (C.L.), A behavior system. An introduction to behavior theory concerning the individual organism, New Haven : Yale Univ. Press, 1952.
- HUMPHREY (G.), Imitation and the conditioned reflex. Pedagogical Seminary, 1921, 28, 1-21.
- HURLOCK (E.B.), 1930.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.
- JACKSON (D.N.), Independence and resistance to perceptual field forces. Journal of abnormal and social Psychology, 1958, 56, 279-280.

- JACKSON (J.M.), SALTZSTEIN (H.D.), The effect of person-group relationships on conformity processes. Journal of abnormal and social Psychology, 1958, 57, 17-24.
- JACOBS (R.C.), CAMPBELL (D.T.), The perpetuation of an arbitrary tradition through several generations of a laboratory microculture. Journal of abnormal and social Psychology, 1961, 62, 649-658.
- JAKUBCZAK (L.), WALTERS (R.), Suggestibility as dependency behavior. Journal of abnormal and social Psychology, 1959, 59, 102-107.
- JENNESS (A.), The role of discussion in changing opinion regarding a matter of fact. Journal of abnormal and social Psychology, 1932, 27, 649-658.
- JONES (E.E.), Conformity as a tactic of ingratiation. Science, 1965, 149, 144-150.
- JONES (E.E.), GERARD (H.B.), Foundations of social psychology. New York : Wiley, 1967.
- JONES (E.E.), WELLS (H.H.), TORREY (R.), Some effects of feedback from the experimenter on conformity behavior. Journal of abnormal and social Psychology, 1958, 57, 207-213.
- JULIAN (J.W.), REGULA (C.R.), HOLLANDER (E.P.), Effects of prior agreement by others on task confidence and conformity. Journal of Personality and social Psychology, 1968, 9, 171-178.

- KANAREFF (V.), LANZETTA (J.T.), The acquisition of imitative and opposition responses under two conditions of instruction - induced set. Journal of experimental Psychology, 1958, 56, 516-528.
- KANAREFF (V.), LANZETTA (J.T.), The effects of a monetary reward on the acquisition of an imitative response. Journal of abnormal and social Psychology, 1959, 59, 120-127.
- KANAREFF (V.), LANZETTA (J.T.), Effects of success - failure experiences and probability of reinforcement upon the acquisition and extinction of an imitative response. Psychological Reports, 1960, 7, 151-166.
- KANAREFF (V.), LANZETTA (J.T.), Effects of congruent social and task reinforcement upon acquisition of imitative responses. Psychological Reports, 1961, 8, 47-57.
- KELLEY (H.H.), Two functions of reference groups. In G.E. Swanson, T.M. Newcomb & E.L. Hartley (Eds), Readings in social psychology. New York : Henry Holt, 1952. Pp. 410-414.
- KELLEY (H.H.), Attribution theory in social psychology. In Nebraska Symposium on Motivation, 1967, 15, 192-240.
- KELLEY (H.H.), LAMB (T.W.), Certainty of judgment and resistance to social influence. Journal of abnormal and social Psychology, 1957, 55, 137-139.

- KELLEY (H.H.), SHAPIRO (M.M.), An experiment on conformity to group norms where conformity is detrimental to group achievement. American sociological Review, 1954, 19, 667-677. Trad. franç. : Une expérience sur la conformité aux normes du groupe lorsque cette conformité est préjudiciable à l'accomplissement du groupe. In C. Faucheux & S. Moscovici, Psychologie sociale théorique et expérimentale. Paris : Mouton, 1971. Pp. 313-331.
- KELLEY (H.H.), THIBAUT (J.W.), Experimental studies of group problem solving and process. In G. Lindzey (Ed.), Handbook of social psychology. Vol. II. Cambridge, Mass. : Addison-Wesley, 1954. Pp. 735-785.
- KELLEY (H.H.), THIBAUT (J. W.), Group problem solving. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds), The handbook of social psychology. Vol. IV. Reading, Mass. : Addison-Wesley, 1969 (2nd. ed.). Pp. 1-101.
- KELMAN (H.C.), Effects of success and failure on "suggestibility" in the autokinetic situation. Journal of abnormal and social Psychology, 1950, 45, 267-285.
- KELMAN (H.C.), Compliance, identification, and internalization : Three processes of attitude change. Journal of Conflict Resolution, 1958, 2, 51-60.
- KELMAN (H.C.), BARON (R.M.), Inconsistency as psychological signal. In R.P. Abelson, E. Aronson, W.J. Mc Guire, T.M. Newcomb, M.J. Rosenberg & P.H. Tannenbaum (Eds), Theories of cognitive consistency : A source book. Chicago : Rand Mc Nally, 1968. Pp. 331-336.

- KELMAN (H.C.), COHLER (J.), Reactions to persuasive communications as a function of cognitive needs and styles. Paper presented at a meeting of the Eastern Psychological Association, Atlantic City, New Jersey, 1959.
- KIDD (J.S.), Social influence phenomena in a task-oriented group situation. Journal of abnormal and social Psychology, 1958, 56, 13-17.
- KIDD (J.S.), CAMPBELL (D.T.), Conformity to group as a function of group success. Journal of abnormal and social Psychology, 1955, 51, 390-393.
- KOGAN (N.), WALLACH (M.A.), Risk taking : A study of cognition and personality. New York : Holt, 1964.
- KREBS (A.M.), Two determinants of conformity : Age of independence training and achievement. Journal of abnormal and social Psychology, 1958, 56, 130-131.
- KRECH (D.), CRUTCHFIELD (R.S.), Théorie et problèmes de psychologie sociale. Paris : Presses Universitaires de France, 1951.
- KRECH (D.), CRUTCHFIELD (R.S.), BALLACHEY (E.L.), Individual in society. New York : Mc Graw-Hill, 1962.
- LAMBERT (R.), Extrémisation du comportement de prise de risque en groupe et modèle majoritaire. Psychologie française, 1969, 14, 113-125.
- LANZETTA (J.), DRISCOLL (J.), Preference for information about an uncertain but unavoidable outcome. Journal of Personality and social Psychology, 1966, 3, 96-102.

- LANZETTA (J.T.), KANAREFF (V.T.), The effect of a monetary reward on the acquisition of an imitative response. Journal of abnormal and social Psychology, 1959, 59, 120-127.
- LATHROP (R.G.), Perceived variability. Journal of experimental Psychology, 1967, 23, 498-502.
- LEEPER (R.), Cognitive processes. In S.S.Stevens (Ed.), Handbook of experimental psychology. New York : Wiley, 1960 (3rd ed.). Pp. 730-757.
- LEMAINE (G.), DESPORTES (J.P.), LOUARN (J.P.), Rôle de la cohésion et de la différenciation hiérarchique dans le processus d'influence sociale. Bulletin du C.E.R.P., 1969, 18, 237-253.
- LE NY (J.F.), Le conditionnement. Paris : Presses Universitaires de France, 1961.
- LE NY (J.F.), Apprentissage et activités psychologiques. Paris : Presses Universitaires de France, 1967.
- LEVY (L.), Studies in conformity behavior : A methodological note. Journal of Psychology, 1960, 50, 39-41.
- LEWIN (K.), A dynamical theory of personality. New York : Mac Graw-Hill, 1935.
- LEWIN (K.), The conceptual representation and measurement of psychological forces. Contributions to psychological theory, 1938, 1, n° 4.
- LEWIN (K.), Resolving social conflicts. New York : Harper & Brothers, 1948.

LEWIN (K.), Field theory in social science. New York :
Harper & Brothers, 1951.

LEWIS (D.J.), DUNCAN (C.P.), Vicarious experience and
partial reinforcement. Journal of abnormal and
social Psychology, 1958, 57, 321-326.

LIEBEAULT (A.A.), Du sommeil et des états analogues, consi-
dérés surtout du point de vue de l'action de la
morale sur le physique. Paris : Masson, 1866.

LINDZEY (G.), ARONSON (E.), The handbook of social psycho-
logy. Vol. I. Reading, Mass. : Addison-Wesley,
1968, (2nd ed.).

LINTON (H.B.), Dependence on external influence : Correlates
in perception, attitudes and judgment. Journal of
abnormal and social Psychology, 1955, 51, 502-507.

LINTON (H.B.), Autokinetic judgments as a measure of
influence. Journal of abnormal and social Psycho-
logy, 1954, 49, 464-466.

LODGE (J.H.), 1926.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.

LONDON (P.), LIM (H.), Yielding reason to social pressure :
Task complexity and expectation in conformity.
Journal of Personality, 1964, 32, 75-89.

LORGE (I.), Prestige, suggestion and attitudes. Journal of
social Psychology, 1936, 7, 386-402.

LUCHINS (A.S.), On agreement with another's judgment. Journal
of abnormal and social Psychology, 1944, 39, 97-111.

- LUCHINS (A.S.), Social influences on perception of complex drawings. Journal of social Psychology, 1945, 21, 257-273.
- LYCHINS (A.S.), A variational approach to social influences on perception. Journal of social Psychology, 1955a, 42, 113-119.
- LUCHINS (A.S.), LUCHINS (E.H.), On conformity with true and false communications. Journal of social Psychology, 1955 b, 42, 283-303.
- LUCHINS (A.S.), LUCHINS (E.H.), Discovering the source of contradictory communications. Journal of social Psychology, 1956, 44, 49-64.
- LUCHINS (A.S.), LUCHINS (E.H.), On conformity with judgments of a majority or an authority. Journal of social Psychology, 1961, 53, 303-316.
- Mc BRIDE (P.D.), Studies in conformity and yielding. IX. The influence of confidence upon resistance of perceptual judgments to group pressure. Technical Report 10, 1959, Contract NR 170-159, Univ. of California.
- Mc CORD (G.), The formation of group norms in waking suggestion. Journal of social Psychology, 1948, 27, 3-6.
- Mc CLELLAND (D.C.), ATKINSON (J.W.), CLARK (R.W.), LOWELL (E.L.), The achievement motive. New York : Appleton-Century Crofts, 1953.
- Mc DAVID (J., Jr.), Personality and situational determinants of conformity. Journal of abnormal and social Psychology, 1959, 58, 241-246.

Mc DOUGALL (W.), Social psychology. Boston : Luce, 1908.

Mc GEOGH (J.A.), 1925.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.

Mc GUIRE (W.J.), Theory of the structure of human thought.
In R.P. Abelson, E. Aronson, W.J. Mc Guire, T.M.
Newcomb, M.J. Rosenberg, P.H. Tannenbaum (Eds),
Theories of cognitive consistency : A sourcebook.
Chicago : Rand Mc Nally, 1968. Pp. 140-162.

MANDLER (G.), Emotion. In M. Newcomb (Ed.), New directions
in psychology. Vol. I. New York : Holt, Rinehart
& Winston, 1962. Pp. 269-343.

MANZER (C.W.), 1934.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.

MATALON (B.), Epistémologie et psychologie des probabi-
lités. In Psychologie et épistémologie génétiques.
Thèmes piagétiens. Paris : Dunod, 1966. Pp. 107-
147.

MAUSNER (B.), The effect of prior reinforcement on the
interaction of observer pairs. Journal of abnormal
and social Psychology, 1954a, 49, 65-68.

MAUSNER (B.), The effect of one partner's success in a
relevant task on the interaction of observer pairs.
Journal of abnormal and social Psychology, 1954 b,
49, 557-560.

MAUSNER (B.), BLOCH (B.L.), A study of the additivity of
variables affecting social interaction. Journal of
abnormal and social Psychology, 1957, 54, 250-256.

- MEAD (G.H.), Mind, self and society. Chicago : Univ. of Chicago Press, 1934.
- MENZEL (H.), Public and private conformity under different conditions of acceptance in the group. Journal of abnormal and social Psychology, 1957, 55, 398-402.
- MERTON (R.K.), Social theory and social structure. Glencoe, Ill. : Free Press, 1957 (Rev. ed.).
- MESSERSCHMIDT (R.), 1933.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.
- MILLER (N.E.), Liberalization of basic S-R concepts. Extensions to conflict behavior, motivation and social learning. In S. Koch (Ed.), Psychology : A study of a science. Vol. II. New York : Mc Graw-Hill, 1959. Pp. 196-292.
- MILLER (N.E.), DOLLARD (J.), Social learning and imitation, New Haven : Yale Univ. Press, 1941.
- MOELLER (G.), APPLEZWEIG (M.H.), A motivational factor in conformity. Journal of abnormal and social Psychology, 1957, 55, 114-120.
- MONTMOLLIN (G. de), Effets de groupe sur la structuration perceptive. I. Resultats quantitatifs. Année psychologique, 1955, 55, 1-25.
- MONTMOLLIN (G. de), L'effet autocinétique comme phénomène et comme instrument. Année psychologique, 1956, 56, 461-474.
- MONTMOLLIN (G. de), Effets de groupe sur la structuration perceptive. III. Résultats qualitatifs. Année psychologique. 1957a, 57, 51-72.

- MONTMOLLIN (G. de), Effets de groupe sur la structuration perceptive. IV. Nature sociale de l'excitation. Année psychologique, 1957 b, 57, 367-373.
- MONTMOLLIN (G. de), Les processus d'influence sociale. Année psychologique, 1958, 58, 427-447.
- MONTMOLLIN (G. de), L'interaction sociale dans les petits groupes. In P. Fraisse & J. Piaget, Traité de psychologie expérimentale. Fascicule IX : Psychologie sociale. Paris : Presses Universitaires de France, 1965 a. Pp. 1-38.
- MONTMOLLIN (G. de), Influence des réponses d'autrui sur les jugements perceptifs. Année psychologique, 1965 b, 65, 377-395.
- MONTMOLLIN (G. de), Influence de la réponse d'autrui et marges de vraisemblance. Psychologie française, 1966 a, 11, 89-95.
- MONTMOLLIN (G. de), Processus d'influence sociale et modalités d'interaction. Psychologie française, 1966 b, 11, 169-178.
- MONTMOLLIN (G. de), Effet de la dispersion des informations sur les changements individuels dans un jugement perceptif. Année psychologique, 1966 c, 66, 111-129.
- MONTMOLLIN (G. de), Certitude subjective et influence sociale dans les jugements perceptifs. Année psychologique, 1967, 67, 477-492.
- MONTMOLLIN (G. de), Fréquence de réponse et influence sociale. Année psychologique, 1969, 69, 111-126.

- MOORE (H.T.), The comparative influence of majority and expert opinion. American Journal of Psychology, 1921, 32, 16-20.
- MOSCOVICI (S.), Préface à l'ouvrage de D. Jodelet, J. Viet & P. Besnard, La psychologie sociale. Paris : Mouton, 1970.
- MOSCOVICI (S.), FAUCHEUX (C.), Social influence, conformity bias and the study of active minorities. Mimeo. Center of advanced studies in behavioral sciences, Stanford, 1969.
- MOSCOVICI (S.), LAGE (E.), NAFFRECHOUX (M.), Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception. Sociometry, 1969, 32, 365-380. Trad. franç. : La minorité consistante . Son influence sur les réponses de la majorité dans une situation de perception de couleur. Le conformisme et son biais. In C. Faucheux & S. Moscovici, Psychologie sociale théorique et expérimentale. Paris : Mouton, 1971. Pp. 373-386.
- MOSCOVICI (S.), ZAVALLONI (M.), The group as a polarizer of attitudes. Journal of Personality and social Psychology, 1969, 12, 125-135.
- MOUTON (J.S.), BLAKE (R.R.), OLMSTEAD (J.A.), The relationship between frequency of yielding and the disclosure of personal identity. Journal of Personality, 1956, 24, 339-347.
- MOWRER (O.H.), Learning theory and behavior. New York : Wiley & Sons, 1960.

- MOZDZIERZ (G.), Mc CONVILLE (M.), KRAUSS (H.H.), Classroom status and perceived performance in sixth graders. Journal of social Psychology, 1963, 75, 185-190.
- MURPHY (J.V.), MILLER (R.E.), MIRSKY (I.A.), Interanimal conditioning in the monkey. Journal of comparative and physiological Psychology, 1955, 8, 211-214.
- MURPHY (G.), MURPHY (L.B.), 1931.- Cités par Coffin (T.E.), 1941.
- MURRAY (E.J.), Motivation and emotion. Englewood Cliffs, N.J. : Prentice Hall, 1964.
- MURRAY (H.A.), Explorations in personality. New York : Oxford Univ. Press, 1938. Trad. franç. : Exploration de la personnalité. Paris : Presses Universitaires de France, 1953 (1ère éd.).
- NAKAMURA (C.Y.), Conformity and problem solving. Journal of abnormal and social Psychology, 1958, 56, 315-320.
- NEIMARK (E.D.), ROSENBERG (S.), The effect of "social" discriminative cues on probability learning. Journal of experimental Psychology, 1959, 58, 302-311.
- NEWCOMB (T.M.), An approach to the study of communicative acts. Psychological Review, 1953, 60, 393-404.
- NEWCOMB (T.M.), Individual systems of orientation. In S. Koch (Ed.), Psychology : A study of a science. Vol. III. New York : Mc Graw-Hill, 1959.

- NEWCOMB (T.M.), Varieties of interpersonal attraction.
In D. Cartwright & A. Zander (Eds), Group dynamics.
Evanston : Row & Peterson, 1960 (2nd ed.).
Pp. 104-119.
- NEWCOMB (T.M.), The acquaintance process. New York : Holt,
Rinehart & Winston, 1961.
- NUTTIN (J.), La motivation. In P. Fraisse & J. Piaget,
Traité de psychologie expérimentale. Fascicule V :
Motivation, émotion et personnalité. Paris :
Presses Universitaires de France, 1963. Pp. 1-83.
- OLMSTEAD (J.A.), BLAKE (R.R.), The use of simulated group
to produce modifications in judgment. Journal
of Personality, 1955, 23, 335-345.
- ORNE (M.T.), On the social psychological experiment, with
particular reference to demand characteristics
and their implications. American Psychologist,
1962, 17, 776-782.
- OSGOOD (C.E.), TANNENBAUM (P.H.), The principle of con-
gruity in the prediction of attitude change.
Psychological Review, 1955, 62, 42-55.
- OTIS (M.), 1924.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.
- PAGES (R.), La perception d'autrui. In P. Fraisse &
J. Piaget, Traité de psychologie expérimentale.
Fascicule IX : Psychologie sociale. Paris : Presses
Universitaires de France, 1965. Pp. 103-176.
- PEARCE (H.J.), 1902.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.

- PETERSON (C.R.), BEACH (L.R.), Man as an intuitive statistician. Psychological Bulletin, 1967, 68, 29-46.
- PETERSON (C.R.), MILLER (A.), Mode, median and mean as optimal strategies. Journal of experimental Psychology, 1964, 68, 363-367.
- PIAGET (J.), Les théories de l'imitation. Cahiers de Pédagogie expérimentale et de Psychologie de l'Enfant, 1935, n° 6.
- PIAGET (J.), La formation du symbole chez l'enfant. Neuchâtel : Delachaux & Niestlé, 1946.
- PIERON (H.), Vocabulaire de la psychologie. Paris : Presses Universitaires de France, 1968 (4ème éd.).
- POLLIS (N.P.), Relative stability of scales formed in individual, togetherness and group situations. British Journal of social and clinical Psychology, 1967, 6, 249-255.
- POLLIS (N.P.), MONTGOMERY (R.L.), Conformity and compliance. Journal of Psychology, 1966, 63, 35-41.
- REYMERT (M.L.), KOHN (H.A.), 1940.- Cités par Coffin (T.E.), 1941.
- RICATEAU (P.), Processus d'influence et niveaux d'analyse. Bulletin de Psychologie, 1970-71, n° 7, 418-447.
- RIESMAN (D.), La foule solitaire. Anatomie de la société moderne. Paris : Arthaud, 1964.

- ROHRER (J.H.), BARON (S.H.), HOFFMAN (E.L.), SWANDER (D.V.),
The stability of autokinetic judgment. Journal of abnormal and social Psychology, 1954, 49, 595-597.
- ROSENBERG (L.A.), Group size, prior experience and conformity. Journal of abnormal and social Psychology, 1961, 63, 436-437.
- ROSENBERG (L.A.), Conformity as a function of confidence in self and confidence in partner. Human Relations, 1963, 16, 131-139.
- ROSENBERG (S.), Mathematical models of social behavior. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds), The handbook of social psychology. Vol. I. Reading, Mass. : Addison-Wesley, 1968 (2nd ed.). Pp. 179-244.
- ROSENTHAL (R.), On the social psychology of the psychological experiment with particular reference to the experimenter. Paper read at American Psychological Association, New York, 1961.
- ROSNER (S.), Consistency in response to group pressures. Journal of abnormal and social Psychology, 1957, 55, 145-146.
- ROSS (E.A.), 1908.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.
- SAMELSON (F.), Conforming behavior under two conditions of conflict in the cognitive field. Journal of abnormal and social Psychology, 1957, 55, 181-187.
- SARBIN (T.R.), ALLEN (V.L.), Role theory. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds), The handbook of social psychology. Vol. I. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1968 (2nd ed.). Pp. 488-567.

- SARBIN (T.R.), TAFT (R.), BAILEY (D.E.), Clinical inference and cognitive theory. New York : Holt, Rinehart & Winston, 1960.
- SARTRE (J.P.), Situations VIII. Paris : Gallimard, 1972.
- SCHACHTER (S.), Deviation, rejection and communication, Journal of abnormal and social Psychology, 1951, 46, 190-207.
- SCHACHTER (S.), The psychology of affiliation : Experimental studies of the sources of gregariousness. Stanford : Stanford Univ. Press, 1959.
- SCHEIN (E.H.), The effect of reward on adult imitative behavior. Journal of abnormal and social Psychology, 1954, 49, 389-395.
- SCHONBAR (R.A.), The interaction of observer-pairs in judging visual extent and movement : The formation of social norms in "structured" situations. Archives of Psychology, 1945, 41, 1-95.
- SCHRODER (H.M.), HUNT (D.E.), Dispositional effects upon conformity at different levels of discrepancy. Journal of Personality, 1958, 26, 243-258.
- SCOTT (W.D.), 1910 ; 1916.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.
- SEARS (R.R.), MACCOBY (E.E.), LEVIN (H.), Patterns of child rearing. New York : Harper, 1957.
- SEASHORE (C.E.), 1895.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.
- SECORD (P.F.), BACKMAN (C.W.), Social psychology. New York : Mc Graw-Hill, 1964.

- SHEFFIELD (F.D.), ROBY (T.B.), CAMPBELL (B.A.), Drive reduction versus consummatory behavior as determinants of reinforcement. Journal of comparative and physiological Psychology, 1954, 47, 349-354.
- SHERIF (M.), A study of some social factors in perception, Archives of Psychology, 1935, 27, n° 187.
- SHERIF (M.), Group influences upon the formation of norms and attitudes. In T.M. Newcomb & E.L. Hartley (Eds), Readings in social psychology. New York : Holt, 1947. Pp. 77-90.
- SHERIF (M.), Conformity-deviation, norms and group relations. In I. A. Berg & B.M. Bass (Eds), Conformity and deviation. New York : Harper, 1961. Pp. 159-198.
- SHERIF (M.), CANTRIL (H.), The psychology of "attitudes" : I. Psychological Review, 1945, 52, 295-319.
- SHERIF (M.), CANTRIL (H.), The psychology of ego-involvement. New York : Wiley, 1947.
- SHERIF (M.), HARVEY (O.J.), A study in ego functioning : Elimination of stable anchorages in individual and group situations. Sociometry, 1952, 15, 272-305.
- SHERIF (M.), HOVLAND (C.I.), Judgmental phenomena and scales of attitude measurement : Placement of items with individual choice of number of categories. Journal of abnormal and social Psychology, 1953, 48, 135-141.
- SHERIF (M.), HOVLAND (C.I.), Social judgment. New Haven, Connecticut : Yale Univ. Press, 1961.

- SHERIF (M.), TAUB (D.), HOVLAND (C.I.), Assimilation and contrast effects anchoring stimuli on judgments. Journal of experimental Psychology, 1958, 55, 150-155
- SHERIF (M.), WHITE (B.J.), HOOD (W.R.), SHERIF (C.W.), Intergroup conflict and cooperation : The Robbers cave experiment. Norman, Oklahoma, Univ. of Oklahoma Book Exchange, 1961.
- SHERMAN (I.C.), 1925.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.
- SIDIS (B.), The psychology of suggestion. New York : Appleton, 1898.
- SIMMONS (R. Mck.), 1940.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.
- SKINNER (B.F.), Science and human behavior. New York : Mc Millan, 1953.
- SMALL (M.H.), 1896.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.
- SMEDSLUND (J.), Les origines sociales de la décentration. In Psychologie et épistémologie génétiques. Thèmes piagétiens. Paris : Dunod, 1966. Pp. 159-167.
- SPENCE (K.W.), Behavior theory and conditioning. New Haven : Yale Univ. Press, 1956.
- SPENCER (J.), A further study of estimating averages. Ergonomics, 1963, 6, 255-265.
- SPERLING (H.G.).-Cité par Asch (S.), 1952.
- STAPLES (F.R.), WALTERS (R.H.), Anxiety, birth order, and susceptibility to social influence. Journal of abnormal and social Psychology, 1961, 62, 716-719.

- STEINER (I.D.), VANNOY (J.S.), Personality correlates of two types of conformity behavior. Journal of Personality and social Psychology, 1966, 4, 307-315.
- STEVICK (P.R.), 1932.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.
- SUPPES (P.), KRASNE (F.), Application of stimulus sampling theory to situations involving social pressure. Psychological Review, 1961, 68, 46-59.
- SUPPES (P.), SCHLAG-REY (M.), Analysis of social conformity in terms of generalized conditioning models. In J. Criswell, H. Solomon & P. Suppes (Eds), Mathematical methods in small group processes. Stanford : Stanford Univ. Press, 1962. Pp. 334-361.
- TAGIURI (R.), Person perception. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds), The handbook of social psychology. Vol. III. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1969 (2nd ed). Pp. 395-449.
- TAJFEL (H.), Social and cultural factors in perception. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds), The handbook of social psychology. Vol. III. Reading, Mass. : Addison-Wesley, 1969 (2nd ed.). Pp. 331-357.
- TARDE (G.), Les lois de l'imitation. Etude sociologique. Paris : Alcan, 1890.
- THIBAUT (J.W.), WELLEY (H.H.), The social psychology of groups. New York : Wiley, 1959.
- THIBAUT (J.W.), STRICKLAND (L.H.), Psychological set and

social conformity. Journal of Personality, 1956, 25, 115-129. Trad. franç. : Disposition psychologique et conformité sociale. In C. Faucheux & S. Moscovici, Psychologie sociale théorique et expérimentale. Paris : Mouton, 1971. Pp. 285-300.

THRASHER (J.), Interpersonal relations and gradations of stimulus structure as factors in judgmental variation : An experimental approach. Sociometry, 1954, 17, 228-241.

TINGERGEN (N.), The study of instinct. Londres : Oxford Univ. Press, 1951. Trad. franç. : La science de l'instinct. Paris : Payot, 1935.

TOLMAN (E.C.), Purposive behavior in animals and men. New York : Century, 1932.

TRIANDIS (H.C.), Cultural influences upon cognitive processes. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology. Vol. I. New York : Academic Press, 1964. Pp. 1-48.

TUDDENHAM (R.D.), The influence of a distorted group norm upon individual judgment. Journal of Psychology, 1958, 46, 227-241.

TUDDENHAM (R.D.), Correlates of yielding to a distorted group norm. Journal of Personality, 1959, 27, 272-284.

TUDDENHAM (R.D.), The influence upon judgment of the apparent discrepancy between self and others. Journal of social Psychology, 1961, 53, 59-79.

TUDDENHAM (R.D.), Mc BRIDE (P.D.), The yielding experiment from the subject's point of view. Journal of Personality, 1959, 27, 259-271.

TUDDENHAM (R.D.), Mc BRIDE (P.), ZAHN (V.), Studies in conformity and yielding. I : Development of standard experimental series. II : The influence upon judgment of a grossly distorted norm. Off. of Naval Research, Group Psychol. Branch, Study performed under contract. N.R. 180.159, 1957, Technical Report n° 1 et 2.

WALKER (E.L.), HEYNS (R.W.), An anatomy for conformity. Englewood Cliffs, N.J. : Prentice Hall, 1962.

WALTERS (R.H.), MARSHALL (W.E.), SHOOTER (J.R.), Anxiety, isolation and susceptibility to social influence. Journal of Personality, 1960, 28, 518-529.

WALTERS (R.H.), PARKE (R.D.), Social motivation, dependency, and susceptibility to social influence. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology. Vol. I. New York : Academic Press, 1964. Pp. 232-277.

WEGROCKI (H.J.), 1934.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.

WELLS (W.), WEINERT (G.), RUBEL (M.), Conformity pressures and authoritarian personality. Journal of Psychology, 1956, 42, 133-136.

WHITE (M.M.), 1930.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.

WHITTAKER (J.O.), Parameters of social influence in the autokinetic situation. Sociometry, 1964, 27, 88-95.

- WIENER (M.), Certainty of judgment as a variable in conformity behavior. Journal of social Psychology, 1958, 48, 257-263.
- WIENER (M.), CARPENTER (J.T.), CARPENTER (B.), Some determinants of conformity behavior. Journal of social Psychology, 1957, 45, 289-297.
- WILLIS (R.H.), Two dimensions of conformity-non-conformity. Sociometry, 1963, 26, 499-513.
- WILLIS (R.H.), Conformity, independence, and anticonformity. Human Relations, 1965, 18, 373-388.
- WILSON (R.S.), Personality patterns, source attractiveness and conformity. Journal of Personality, 1960, 28, 186-199.
- YOUNG (P.C., 1931.- Cité par Coffin (T.E.), 1941.
- ZAJONC (R.B.), Social psychology : An experimental approach. Belmont, Calif. : Wadsworth, 1966. Trad. franç.: Psychologie sociale expérimentale. Paris : Dunod, 1967.
- ZAJONC (R.B.), Cognitive theories in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds), The handbook of social psychology. Vol. I. Reading, Mass. : Addison-Wesley, 1968 (2nd ed.). Pp. 320-411.
- ZILLER (R.C.), Scales of judgment : A determinant of the accuracy of group decisions. Human Relations, 1955, 8, 153-164.

INDEX DES AUTEURS

- ABELSON (R.P.) - 223, 341 (note), 352, 353 (note), 356,
363, 364, 527.
- ALLEN (V.L.) - 87, 127, 161, 288, 304, 305.
- ALLPORT (F.H.) - 16, 59, 69, 110, 464 (note), 465, 485.
- ALLPORT (G.W.) - 10, 305, 325.
- APPLEY (M.H.) - 367.
- APPLEZWEIG (M.H.) - 98 (note), 268.
- ARGYLE (M.) - 159.
- ARONSON (E.) - 305.
- ASCH (S.E.) - 18-20, 42, 44, 45, 46, 49, 55, 65-66, 67,
78-79, 92-93, 96 (note), 98, 120 (note), 139, 159 (note),
168, 200, 201, 204, 209, 226, 236, 251, 274 (note),
275 (note), 320, 332, 409, 410, 471, 493 (note), 499,
501, 502, 513, 545-561, 563, 568-571, 605, 606.
- AVELING (F.) - 249, 259 (note).
- BACK (K.W.) - 22, 176, 187, 351, 373.
- BACKMAN (C.W.) - 332.
- BACON (M.K.) - 498 (note).
- BAER (D.M.) - 331, 442.
- BALLACHEY (E.L.) - 50-51.
- BANDURA (A.) - 457, 461, 465, 475.
- BARRY (H.) - 498 (note).
- BEACH (L.R.) - 572, 576-578, 586, 588, 589, 590 (note),
593, 595.
- BELOFF (H.) - 268.
- BERENDA (R.W.) - 260, 263, 268.
- BERGER (S.M.) - 305, 397, 441, 460, 509 (note).
- BERKOWITZ (L.) - 328 (note), 332, 361, 367.
- BERLYNE (D.E.) - 341, 368, 506.
- BERNHEIM (H.) - 13.
- BETH (E.W.) - 616.

- BINET (A.) - 12, 14-16, 96 (note), 98 (note), 148, 166 (note),
 230, 248, 259 (note).
 BIRD (C.) - 250.
 BLAKE (R.R.) - 54, 87, 95 (note), 102-104, 105, 157, 160,
 230-231, 252, 255-256, 260, 268, 276, 288, 543 (note).
 BLOCH (B.L.) - 128-129, 179.
 BORING (E.G.) - 306.
 BOVARD (E.W. Jr) - 163, 179.
 BOWDEN (A.O.) - 259 (note).
 BRESSON (F.) - 583.
 BROWN (J.S.) - 509 (note).
 BROWN (W.) - 250, 259 (note).
 BRUNSWIK (E.) - 221, 288, 299, 573-576, 582.
 BUSH (R.R.) - 142.

 CALDWELL (F.F.) - 259 (note).
 CAMPBELL (B.A.) - 370.
 CAMPBELL (D.T.) - 74, 94 (note), 123, 128 (note), 179, 207,
 209, 234, 394, 480-516, 517, 518, 519, 605.
 CANTRIL (H.) - 90-91, 534, 535.
 CARPENTER (J.T. & B.) - 67, 96 (note), 99-100, 213-4, 591.
 CARTWRIGHT (D.) - 356, 363, 373.
 CHANDLER (P.J.) - 543 (note).
 CHARCOT (J.M.) - 13.
 CHILD (I.L.) - 498 (note).
 CHOJECKI (A.) - 250.
 CHURCH (R.M.) - 439.
 COFER (C.N.) - 367.
 COFFIN (T.E.) - 93, 94 (note), 249-250, 259-260, 261, 272.
 COHEN (A.R.) - 268, 269-~~270~~, 319.
 COHEN (B.P.) - 148 (note).
 COHLER (J.) - 270.
 COLEMAN (J.F.) - 102 (note), 103- 104, 105.
 CRANACH (M. von) - 312 (note).

CRUTCHFIELD (R.D.) - 50, 51, 65 (note), 80 (note), 98 (note),
 102 (note), 103, 105, 124, 127, 252, 254-255, 261,
 262-263, 265-267, 271, 274 (note), 534-535, 591.
 CYERT (R.M.) - 305.

DARLEY (J.M.) - 280-281.
 DASHIELL (J.F.) - 16, 34.
 DESPORTES (J.P.) - 177-178, 179.
 DEUTSCH (M.) - 25-27, 98 (note), 118, 158, 159, 166-168,
 182-184, 187, 195, 254, 270, 279, 302, 305, 318, 338,
 354 (note), 355, 381, 382, 455, 487 (note), 494 (note).
 DITTES (J.E.) - 159, 188, 376.
 DI VESTA (F.J.) - 98 (note), 102 (note), 123, 168, 359.
 DOLLARD (J.) - 130, 138-139, 142, 434-441, 446, 547.
 DORCUS (R.M.) - 250.
 DOWNING (J.) - 187.
 DUNCAN (C.P.) - 460.

EDWARDS (W.E.) - 420 (note).
 ENDLER (N.S.) - 94 (note), 131-138, 447 (note), 451 (note).
 ESTES (W.K.) - 141.
 EYSENCK (H.J.) - 250 (note).

FARBER (I.E.) - 509 (note).
 FAUCHEUX (C.) - 48-49, 64, 75-79, 172, 310-313, 391, 456.
 FESTINGER (L.) - 22-24, 48, 161, 162, 176, 272, 331, 341,
 342-346, 346-352, 354 (note), 356-365, 368, 374-375,
 376, 377, 378-382, 525, 527 (note), 601.

FIELD (A.) - 547.

FISHER (S.) - 94 (note), 122 (note), 164, 228-230, 263.

FLAMENT (C.) - 98 (note), 100-101, 107-108, 166 (note), 594.

FRAISSE (P.) - 249, 613, 614.

FRANCES (R.) - 575.

FREED (A.) - 543 (note).

FREEMAN (R.W.) - 164, 263.

FRENCH (J.R.P. Jr.) - 341, 372, 386-396.

FREUD (S.) - 305, 332, 336 (note).

GERARD (H.B.) - 25-27, 98 (note), 118, 158, 159, 166-168,
182-184, 187, 195, 254, 270, 279, 318, 338, 375,
381, 382, 455, 487 (note), 494 (note).

GEWIRTZ (J.L.) - 331, 444.

GILBERT (J.A.) - 259 (note).

GOLDBERG (S.C.) - 54, 98 (note), 122 (note), 200, 227-228,
237, 253, 257, 584, 593.

GORDON (R.L.) - 159.

GRAHAM (D.) - 87, 272, 302, 303 (note).

GUIDI (E.R.) - 259 (note).

GUTHRIE (E.R.) - 464, 467.

HAALAND (G.A.) - 149-150, 180.

HALL (C.S.) - 305.

HARARY (F.) - 356, 363.

HARDY (K.R.) - 268.

HARGREAVES (H.L.) - 249, 259 (note).

HARPER (F.B.) - 178.

HARVEY (O.J.) - 94 (note).

- HATWELL (Y.) - 562.
- HEIDER (F.) - 76 (note), 247 (note), 353-~~356~~.
- HELSON (H.) - 54, 94, 95 (note), 102-103, 252, 255-~~256~~, 287,
288, 398, 538-545, 549, 551, 568-571, 575-576, 592,
297.
- HERON (W.T.) - 259 (note)
- HEYNS (R.W.) - 87, 319, 333, 371.
- HOCHBAUM (G.M.) - 108.
- HOFFMAN (M.L.) - 268, 281.
- HOFSTATTER (P.R.) - 588.
- HOLLANDER (E.P.) - 149-150, 168, 171 (note), 180, 378.
- HOLT (E.B.) - 464 (note), 465.
- HOMANS (G.C.) - 396-397 (note).
- HOOD (W.R.) - 158, 162 (note).
- HOPKIN (V.D.) - 96 (note).
- HOVLAND (C.I.) - 28, 170, 269, 319.
- HULL (C.L.) - 250, 259 (note), 306, 307, 325, 370, 424, 475,
509, 513 (note), 519.
- HUMPHREY (G.) - 464 (note).
- HUNT (D.E.) - 231, 268.
- HURLOCK (E.B.) - 259 (note).
- INHELDER (B.) - 563.
- JACKSON (D.N.) - 96 (note), 269.
- JACKSON (J.M.) - 188.
- JACOBS (R.C.) - 74, 207, 209, 234, 394.
- JAKUBCZAK (L.) - 269, 281.
- JANET (P.) - 369, 613.

JANIS (I.L.) - 170, 269.

JENNESS (A.) - 94 (note), 149, 212, 234.

JONES (E.E.) - 98 (note), 127, 159, 161 (note), 375.

JULIAN (J.W.) 149-150, 180.

KANAREFF (V.) - 95 (note), 139-144, 439 (note), 447 (note),
451 (note).

KARPLUS (R.) - 564.

KELLEY (H.H.) - 76 (note), 95 (note), 98 (note), 159, 170,
188, 189-193, 372, 376, 379, 381, 396-420, 418 (note),
426, 474, 518, 535 (note), 562, 580, 608, 605.

KELMAN (H.C.) - 94 (note), 96 (note), 122, 161, 268, 270,
275, 333, 369.

KIDD (J.S.) - 94 (note), 128 (note), 179, 180, 200.

KOGAN (N.) - 69, 381.

KOHN (H.A.) - 259 (note).

KRASNE (F.) - 145-146, 430.

KRAUSS (R.M.) - 302, 354 (note), 355.

KREBS (A.M.) - 268.

KRECH (D.) - 50, 51, 534-535.

LAGE (E.) - 77-79, 96 (note), 172.

LAMB (T.W.) - 95.

LAMBERT (R.) - 186 (note), 380.

LAMBERT (W.W.) - 305, 397, 441, 509 (note).

LANZETTA (J.T.) - 95 (note), 139-144, 439 (note), 447 (note),
451 (note).

LATHROP (R.G.) - 588.

LEEPER (R.) - 525.

LEMAINE (G.) - 177-178, 179, 193.

- LE NY (J.F.) - 116 (note), 326 (note), 426, 427, 430, 433,
454 (note), 463, 468 (note), 475, 510, 519-521, 526,
615.
- LEVY (L.) - 157.
- LEWIN (K.) - 21-22, 28, 46, 290, 303, 306, 307, 313, 317,
341, 372 (note), 373, 376 (note), 395, 398 (note),
513 (note), 527 (note).
- LEWIS (D.J.) - 461.
- LIEBEAULT (A.A.) - 13.
- LINDZEY (G.) - 305.
- LINTON (H.B.) - 255-256, 269.
- LINTON (R.) - 165 (note).
- LIM (H.) - 102 (note), 103.
- LODGE (P.) - 259 (note).
- LONDON (P.) - 102 (note), 103.
- LORENZ (K.) - 325, 463 (note).
- LORGE (I.) - 18.
- LOUARN (J.P.) - 177-178, 179.
- LUBIN (A.) - 94 (note), 122 (note), 228-230, 584, 593.
- LUCHINS (A.S.) - 84, 95-96, 97, 124-126, 127 (note), 130,
142, 150 (note), 152, 163, 168, 200, 215 (note), 225,
260, 319, 598.
- LUCHINS (E.H.) - 84, 97, 124-126, 127 (note), 142, 150 (note),
163, 168, 200, 215 (note), 260.
- MAIER (N.R.) - 220 (note)
- MANDLER (G.) - 246-247.
- MANZER (C.W.) - 259 (note).
- MARSHALL (W.E.) - 279.
- MATALON (B.) - 589, 595.
- MAUSNER (B.M.) - 94 (note), 122, 124, 127, 128-129, 179.
- Mc BRIDE (P.D.) - 68, 94 (note), 98 (note), 162, 226, 275,
544.
- Mc CLELLAND (D.C.) - 335 (note).

- Mc CORD (G.) - 95 (note).
- Mc CRIMMON (K.R.) - 305.
- Mc DOUGALL (W.) - 11, 324.
- Mc GEOGH (J.A.) - 250, 259 (note).
- Mc GUIRE (W.R.) - 527.
- MEAD (G.) - 492, 564.
- MENZEL (H.) - 159.
- MERTON (R.K.) - 535.
- MESSERSCHMIDT (R.) - 259 (note).
- MILLER (A.) - 588.
- MILLER (N.E.) - 130, 138-139, 142, 372 (note), 434-441,
446, 476, 547.
- MILLER (R.E.) - 460.
- MIRSKY (I.A.) - 460.
- MOELLER (G.) - 98 (note), 268.
- MONTGOMERY (R.L.) - 182.
- MONTMOLLIN (G. de) - 34, 57-59, 62-63, 73-74, 80, 83, 87,
92, 94, 98 (note), 102 (note), 104-106, 109, 110, 149,
202-205, 209-210, 217, 235-243, 362, 394, 414, 470,
595, 586, 587, 592 (note), 593, 597.
- MOORE (H.T.) - 16.
- MOSCOVICI (S.) - 48-49, 64, 69-72, 75-79, 81, 83, 96 (note),
139, 150, 164, 172, 208, 210, 275 (note), 308, 310-313,
391, 394, 409, 456, 565.
- MOSTELLER (F.) - 142.
- MOUTON (J.S.) - 54, 87, 95 (note), 102-103, 103-104, 105,
160, 231, 252, 255-256, 260, 268, 276, 288, 311 (note),
543 (note).
- MOWRER (O.H.) - 459, 460 (note), 506.
- MOZDZIERZ (G.) - 178.
- MURPHY (G.) *et* (L.B.) - 250.
- MURPHY (J.V.) - 460.
- MURRAY (E.J.) - 328 (note), 367.
- MURRAY (H.A.) - 329, 335 (note).

NAFFRECHOUX (M.) - 77-79, 96 (note), 172.

NAKAMURA (C.Y.) - 252, 253, 263.

NEIMARK (E.D.) - 142.

NEWCOMB (T.M.) - 319, 352, 356.

NUTTIN (J.) - 615.

OLMSTEAD (J.A.) - 157, 169, 230-231, 268, 276.

ORNE (M.T.) - 34 (note).

OSGOOD (C.E.) - 352, 356, 363.

OTIS (M.) - 250, 259 (note).

PAGES (R.) - 463 (note).

PARKE (R.D.) - 329 (note), 425.

PEARCE (H.J.) - 250.

PETERSON (C.R.) - 572, 576-578, 586, 588, 589, 590 (note),
593, 595.

PIERON (H.) - 326 (note), 525, 529 (note), 537.

PIAGET (J.) - 365, 464, 465 (note), 528, 561, 562-563.

POLLIS (N.P.) - 181, 182.

RAVEN (B.) - 386-396.

REGULA (R.C.) - 150.
REYMERT (M.L.) - 259 (note).
RICATEAU (P.) - 303-304, 391.
RIESMAN (D.) - 262 (note), 497.
ROBY (T.B.) - 370.
ROHRER (J.H.) - 163.
ROSENBERG (L.A.) - 123, 201.
ROSENBERG (M.J.) - 352, 356, 363.
ROSENBERG (S.) - 142, 305.
ROSENTHAL (R.) - 34 (note).
ROSNER (S.) - 269.
ROSS (E.A.) - 259 (note).
RUBEL (M.) - 96 (note), 268.
RUBINSTEIN (I.) - 164, 263.

SALZSTEIN (H.D.) - 187 (note), 188.
SAMELSON (F.) - 96 (note), 123, 268.
SARBIN (T.R.) - 247 (note), 305.
SARTRE (J.P.) - 616.
SCHLAG-REY (M.) - 146-147.
SCHACHTER (S.) - 23, 280, 329 (note), 336 (note), 341, 377,
394.
SCHEIN (E.H.) - 142.
SCHONBAR (R.A.) - 92, 93, 95 (note).
SCHRODER (H.M.) - 231, 268.
SCOPP (T.S.) - 588.
SCOTT (W.D.) - 250.
SEARS (R.R.) - 336 (note).
SEASHORE (C.E.) - 259 (note)
SECORD (P.F.) - 332.
SHAFFER (G.W.) - 250.
SHAPIRO (M.M.) - 98 (note), 189-193, 381.

- SHEFFIELD (F.D.) - 370.
 SHERIF (M.) - 17, 42, 44, 45, 46, 59, 60, 69, 73 (note),
 90-91, 158, 162 (note), 163, 178, 181, 209, 234,
 487 (note), 502, 530-533, 535, 546, 548 (note), 549,
 551, 568-571, 585.
 SHERMAN (I.C.) - 259 (note).
 SHERMAN (J.A.) - 446.
 SHOOTER (J.R.) - 279.
 SIDIS (B.) - 13.
 SIMMONS (R.) - 250, 259 (note).
 SKINNER (B.F.) - 441.
 SMALL (M.H.) - 259 (note).
 SMEDSLUND (J.) - 563-565.
 SPENCE (K.W.) - 326 (note), 370.
 SPENCER (J.) - 587.
 SPERLING (H.G.) - 92, 394, 553, 598.
 STAPLES (F.R.) - 279.
 STEINER (I.D.) - 96 (note), 102 (note).
 STEVICK (P.R.) - 250.
 STINGLE (K.G.) - 444.
 STRICKLAND (L.H.) - 27-28, 67, 175-176, 185-186, 187, 224,
 279, 318, 380, 382, 394, 411.
 SUPPES (P.) - 145-148, 230, 430.

 TAGIURI (R.) - 172.
 TAJFEL (H.) - 87, 124, 127, 198, 205, 232, 304.
 TANNENBAUM (P.H.) - 352, 356, 363.
 TARDE (G.) - 10, 324.
 THIBAUT (J.W.) - 23, 27-28, 67, 98 (note), 175-176, 185-186,
 187, 224, 279, 318, 341, 372, 379, 380, 382, 394,
 396-420, 411, 418 (note), 426, 474, 518, 562, 580,
 605, 608.

THRASHER (J.) - 179.

TINBERGEN (N.) - 325.

TOLMAN (E.C.) - 463.

TORREY (R.) - 98 (note), 127, 159.

TRIANDIS (H.C.) - 3.

TUDDENHAM (R.D.) - 68, 94 (note), 98 (note), 102 (note), 162,
178, 226, 233, 251, 264, 268, 271, 275, 360, 410, 544,
585.

VANNOY (J.S.) - 96 (note), 102 (note).

WALKER (E.L.) - 87, 319, 333, 371.

WALLACH (M.A.) - 69, 381.

WALTERS (R.H.) - 269, 279, 281, 329 (note), 424.

WEGROCKI (H.J.) - 259 (note).

WEINERT (G.) - 96 (note), 268.

WELLS (H.H.) - 98 (note), 127, 159.

WELLS (W.) - 96 (note), 268.

WEST (G.A.) - 259 (note).

WHITTAKER (J.O.) - 94 (note), 231.

WIENER (M.) - 67, 96 (note), 99-100, 106-107, 213-214, 225,
591.

WILLIS (R.H.) - 48, 50-51, 452.

WILSON (R.S.) - 178.

YOUNG (P.C.) - 259 (note).

ZAHN (V.) - 68, 98 (note), 226, 275, 544.

ZAJONC (R.B.) - 29, 34, 36, 219, 305, 308, 428, 525 (note).

ZANDER (A.F.) - 373.

ZAVALLONI (M.) - 69-72.

ZILLER (R.C.) - 94 (note).

INDEX DES MATIERES

Acceptation 161, 375, 387, 612.

- par le groupe, 188-193.

Accord social 8.

- comme exigence objective 552-556.

- comme gain 418.

- comme nécessité sociale 378, 422.

- comme renforcement 149-151, 180.

- comme signe 470, 471.

- comme tâche 24, 71, 422.

Activation 219, 365-369.

niveau d'activation 369, 607.

Adaptation 139, 193, 278, 368, 369, 382, 514-522, 561-567.

niveau d'adaptation 302, 398, 571, 611-616.

théorie du niveau d'adaptation (Helson) 538 - 545.

Affiliation

besoin d'affiliation 185 (note), 279, 280, 281, 329-330,
335, 337, 425, 497.

Age (effet de l') 259-261, 335, 448, 486.

Ajustement 55, 65, 82, 84, 195, 213, 243, 244, 256, 290,
424, 592.

Ambiguïté du stimulus (perceptif) 90-102, 106, 108.

Amitié 28, 175-179, 334, 358, 382, 392, 414 (note), 496,
600-601.

Ancrage 181, 536-537, 541, 569.

Anxiété 68, 267, 268, 279-282, 298-299, 349, 367, 369, 410,
448, 497, 505, 599, 614.

Apprentissage 4, 37, 136, 154, 423, 602.

- de l'imitation 457, 479-480.

- de la matrice des gains (Thibaut et Kelley) 404, 407-
408, 417.

Apprentissage

- directs 483-484, 486-489, 500, 504.
- indirects sociaux 483-484, 489-500, 504, 517.
- par communication 457, 482, 489-500
- par essais et erreurs 481.
- par imitation 457, 479-480.
- par observation 457, 482, 489-500.
- perceptif 481-482.
- vicariant 456-463, 482.

modes d'apprentissage 480-513.

théories de l'apprentissage 302, 424-472, 473-522, 524.

Approbation 117, 141-142, 155, 164.

besoin d'approbation 262, 268, 329-330, 337, 425, 487,
497.

Assimilation-accommodation (Piaget) 528, 562.

Ascendant 268, 276.

Assurance 171-172, 173 (note), 192-193.

Attitude 7, 132, 174, 270, 303 (note), 341, 343, 352, 355,
363, 364, 488 (note), 527, 532, 542-543, 591 (note).

Attraction (pour le groupe) 176, 187-190, 303, 375.

Attributs (de la réponse communiquée) 198-245, 338, 416.

Attribution 76 (note), 172, 178, 180, 353-354.

Autre généralité (G. Mead) 492, 564.

Besoin 324-369, 424, 425-426, 517, 524, 539, 552.

- affectifs 328, 329-339.
- cognitifs 328, 339-365.
- psychologiques 327.

Caractéristiques

- d'autrui 169-197.
- personnelles 86, 196, 246-285, 297-298, 486, 487, 496-497, 517, 598-599.

Certitude 27, 28, 87 (note), 106-113, 123, 151, 154, 348, 359, 362, 393, 486, 580, 597.

- besoin de certitude 267, 342-352, 374, 425.

Champ 269, 529, 535, 548 (note),

champ de comparaison 347, 350.

champ social partagé (Asch) 236, 320, 545-560, 606.

théorie du champ 302, 305, 314.

Choix 55, 66, 78, 82, 84, 195, 213, 215, 273, 291.

Coaction 34, 59.

Cohérence 162, 168.

besoin de cohérence 352, 365, 425.

théories de la cohérence 341, 527-528.

Cognitif

activités cognitives 83, 310, 346, 362, 423, 514, 521-522, 523-567, 568, 596, 602.

restructuration cognitive 17, 529.

théories cognitivistes 305, 513, 523-567.

théorie de la dissonance cognitive (Festinger) 356-365.

Cognition 3, 454 (note), 521, 524-525.

Communauté

- linguistique 450, 456, 565
- du savoir 456.

Communication 29, 37, 38, 39-40, 46, 117, 222-223.

- directe, indirecte 157-161.

modes de communication 157-168, 316.

Commutabilité (des réponses) 468 (note), 472, 510.

Comparaison 354 (note), 532.

niveaux de comparaison (Thibaut et Kelley) 398-399, 417.

processus de comparaison sociale (Festinger) 346-347,
354 (note).

tâches de comparaison 65 (note), 66, 97-99, 112, 145,
176 (note).

Compétence 127, 150, 170-172, 174, 178, 192-193, 264, 294,
413, 429, 492, 541, 557, 599-600.

Compétition

- entre réponses 67, 216, 222, 321-323, 409, 413, 516.
- entre théories 307, 308, 315.

Comportement

- apparié-dépendant 434-441, 450, 451-456, 482, 495.
- apparié-indépendant 451-456.
- opérant et répondant 440-441.

Conditionnement 539

- classique 116 (note), 440, 470-472.
- émotionnel 460.
- en chaîne 467.
- instrumental 116 (note), 130, 433-455, 456, 457, 516.
- par contiguïté 464-472.
- vicariant 456-463.

Conduite instrumentale 370-423, 602.

Conflit

- d'habitudes 476, 479, 481, 485, 500-503.
- de mobiles 339.
- de moyens 344.
- entre personnes 64, 233, 311.
- entre réponses 55, 61, 63, 66-67, 68, 77, 129, 147,
169, 195, 256, 271-276, 284, 298, 316, 321,
372 (note), 509 (note), 564-566,
- entre sources 507, 555, 560.

Conformisme, conformité 48, 49, 50, 52, 54, 56, 65-69, 75, 78-79, 84, 99, 251, 252, 291, 310, 315, 316, 339, 366, 372, 393, 400, 406, 416, 424, 485, 500, 503, 537.

anticonformisme, anticonformité 50, 52

biais de conformité 48, 75, 79 (note), 82, 139.

réponses conformistes 49, 50, 226, 502, 543, 560.

sujets conformistes 19-20, 28, 64, 65 (note), 265-271, 272, 274-275.

Consensus social 20-21, 46, 351, 470, 552, 556.

Constance 28, 76 (note), 150, 172-173, 249-258, 312, 529-531.
constances perceptives 573, 574.

Contexte 18, 546-547, 548, 568, 597, 600.

Contrôle 397

- contrôle de la tâche (Thibaut et Kelley) 406-415
- du comportement (Thibaut et Kelley) 401-403, 407.
- du destin (Thibaut et Kelley) 401-403, 407
- social 399-405.

Convergence 50, 60-64, 72, 85, 91-93, 177, 315, 339, 366, 372, 393, 400, 406, 416, 502-503, 534, 553.

Crédit idiosyncratique (Hollander) 171 (note), 378.

Décentration 563-566.

Décision 303, 305, 396, 420 (note), 423.

Dépendance

- sociale 50, 262, 281, 318, 328, 329, 391, 400, 418.
(note), 421, 422, 425, 451, 455, 505, 599.
- vis-à-vis du champ 269.

Désaccord

- comme coût 418
- comme obstacle 563-567

Désaccord

- comme problème 549-551, 570.
- comme signal 368.

Différences individuelles 15, 64, 69, 143, 163, 233, 237,
246, 249, 251-252, 276-277, 282-285, 298, 316,
349, 394, 417-418, 448, 491, 551, 560, 611.

Difficulté (de la tâche) 102-106, 111, 132, 136-137, 145-147,
203, 215-216, 255, 407-415, 451, 541, 542, 597.

Discrimination 437, 445-446, 447, 459, 466-469, 472, 474,
516, 519.

Dispersion (des réponses communiquées) 212-213, 234-243, 244,
277, 587.

Dispositions acquises 480-513, 517, 519, 545, 602.

Dissonance cognitive (Festinger) 356-365, 527 (note).

Distribution (des réponses communiquées) 71, 533, 587-589.

Divergence

grandeur de la divergence 58, 62, 64, 224-245, 296, 393,
541, 542.

Drive 325-327, 328 (note), 331, 333, 339-340, 345-346, 347,
350, 356, 367, 389 (note), 425, 437-438, 459,
509, 519, 527, 539, 602.

Dualisme 316-323, 336-339, 480, 505, 519, 525, 606.

Echange social 559-560.

théorie de l'échange social (Homans) 396 (note).

Echantillon (des réponses communiquées) 199, 201, 202-205,
206-209, 212-213, 216, 586-593.

Empreinte 463 (note).

Engagement 162, 167-168, 254, 361, 421, 487 (note).

Enquête 341, 572, 573, 582, 589, 600-601, 603, 614.

Equilibre 372 (note), 528.

- cognitif (Heider) 352-355.
- des forces 384, 393.

Erreur

- comme fait intellectuel 556,
- d'échantillonnage 583, 596.
- d'observation 583, 586, 589, 596.
- degré d'erreur 226, 537, 544, 585.
- minimisation de l'erreur 226, 534, 573, 582, 583-586.

Expériences passées 338, 424-472, 505, 514, 522.

Expert 118, 390, 430, 433, 448, 492, 541.

Extinction 134-135, 136 (note), 425, 443.

Extrémisation 69-75.

Force 395

- de l'habitude 425, 475.
- de résistance (French) 384, 392.
- induite 376, 384-385.
- propre 22, 376, 384-385.

Fréquence (des réponses communiquées) 73-75, 80-81, 203-204,
206-210, 210-223, 225, 244, 277, 296, 533,
589-593.

Gains et coûts (Thibaut et Kelley) 396-420, 423.

matrice des gains 401, 406, 407, 562.

maximisation des gains 396, 406, 407, 410, 420, 426, 524.

Généralisation 143, 437, 441-447, 458, 465-466, 468, 474,
487-488, 490-494, 495, 496-499, 503, 505, 506,
516.

gradients de généralisation 444-445, 491.

Gestalt

théories gestaltistes 18, 527 (note), 528-535, 544-560.

Groupe

- de référence 220, 345, 535 (note).

cohésion de groupe 23, 188, 313-314, 373, 377, 381, 496.

dynamique de groupe 21, 178, 187, 194, 295, 313, 373-383,
421-423.

locomotion du groupe vers son but (Festinger) 378-382.

taille du groupe 199-206, 209.

Habitudes 154, 179-182, 193, 261-262, 310, 424-427, 429,

451, 452-453, 518, 522, 574-575.

force de l'habitude 425, 475, 509.

Hypothèse (du sujet) 463, 547-548, 550, 559, 560, 567, 581.

Identification 77, 332-333, 334, 388, 387, 391.

tâches d'identification 95-96, 99-100, 112, 166 (note).

Imitation 10, 12, 37, 46, 464, 458, 462, 465, 519, 547-48,
552

- généralisée 441-447

apprentissage de l'imitation 130, 138-139, 141-144, 436,
439, 453, 457, 479-480.

apprentissage par imitation 439, 453, 479-480.

instinct d'imitation 10, 324, 329, 435.

théories de l'imitation 434-456, 476, 480, 516.

Incertitude 102, 107-111, 112, 149, 151, 154, 169, 243, 244,
278, 279, 284, 291, 337, 368, 412, 414 (note)

492, 552, 555, 562, 569, 572, 574, 579-580,

582, 594, 607-609, 615, 616.

- objective 101, 107-108.

traitement de l'incertitude 575, 579-603.

Incitation 325-326, 329, 351 (note), 370, 425-427, 490,
509, 519.

Indépendance 49, 50, 52, 54, 56, 65-69, 78-79, 84, 99, 251,
252, 291, 315, 316, 339, 366, 372, 393, 400,
406, 416, 424, 496, 503, 537.

sujets indépendants 19-20, 28, 64, 65 (note) 265-271, 272,
272-275.

réponses indépendantes 49, 50, 226, 502, 543, 560.

Indices 128, 139, 149, 154, 174, 219, 436, 437, 438-440,
451, 452-453, 458, 464, 515, 520, 573.

Influence sociale

- informative et normative 25-26, 118, 167, 187, 195,
232, 270, 304, 318, 338, 390, 455-456, 494-495,

- réciproque 17, 21, 61, 63, 70, 93, 235 (note), 315,
384, 392, 415.

- unilatérale 21, 63, 66, 77, 93, 315, 384, 392, 415.

définition 2-3.

dimensions des phénomènes 49-52.

modalités des phénomènes 53-85.

schéma descriptif 33, 38-39, 39-43.

Information

besoin d'information 270

sources d'information 555

traitement d'information 523, 524, 527.

Inhibition 142, 490, 521.

Innovation 75-81, 311-312.

Instinct 10, 11, 324, 329, 435.

Intelligence 171-172, 259, 263, 263-264, 298, 477-478, 505,
537-538, 598.

développement intellectuel 260, 365, 553, 539, 561, 569,
615.

Interaction

- entre facteurs 288, 290, 290-300.
- sociale 21, 29-47.
- schémas descriptifs 31-33.
- théorie de l'interaction sociale (Thibaut et Kelley)
396-420.

Interdépendance 21-22, 28, 174, 182-197, 295, 314, 373-383,
392, 400-401, 421, 600.

Jugement

- de validité 570-571.
- échelles de jugement 532.
- relativisation des jugements 536-544, 549.

Langue et Langage 525-526.

- apprentissage de la langue 449-450, 565.
- communauté linguistique 450, 456, 565.

Majorité

- taille de la majorité 199-206, 209, 541, 591.

Marges

- d'acceptation 532.
- de vraisemblance 232, 238-243, 297, 350, 593.

Médiation

- processus de médiation 461.

Méthodes 12, 14, 21.

Modèles

- de majorité (Lambert) 380.
- mathématiques 305
- probabilistes 145 (note), 148 (note).
- stratégique 594-595.

Motivations sociales 25-26, 310, 325, 424-427.

théories motivationnelles 324-369, 370-423, 424, 427, 524.

Niveau

- d'analyse 308-310
- d'instruction 261, 263
- socio-économique 171, 263, 264 (note), 448, 488, 599.

Nombre

- des réponses communiquées 199-223, 243, 296, 334, 493, 592
- des sources 199, 209-210.

Normalisation 60-62, 64, 75, 241, 242 (note), 311.

Norme 26, 60 (note), 73 (note), 75, 162 (note), 163, 168, 196, 206-207, 208, 226-227, 233, 236, 242 (note), 254, 257, 261-262, 310, 311, 362, 377, 392, 405 (note), 439 (note), 454, 456, 464, 487 (note), 530, 531, 533, 616.

Objectivité 526, 556, 557, 563, 564, 615.

caractère objectif du milieu extérieur 554-555.

Opinion 7, 174, 190, 194, 219, 220, 222-223, 303 (note), 341, 342, 343, 345, 356, 359, 360, 363, 364, 383, 385, 392, 527, 532, 591 (note).

Orientation de l'individu 27-28, 185-186, 262, 269, 271, 317-321, 392.

Perception 90, 528, 530, 534, 609.

- d'autrui 172.

tâches perceptives 89, 90-94, 95-99.

Performance 398, 462, 473-475, 484.

équation de performance (Hull) 325-326, 425, 475, 509.

Personnalité 265-271.

Persuasion 3.

Pouvoir social 310, 383-396.

- de récompenser et de punir 386-388.

- dû à compétence 388, 390-391.

- ~~de la légitimité 383, 389~~

- légitime 388.

bases du pouvoir social (French et Raven) 385-391, 422.

Présence d'autrui 34, 157-158, 219, 535, 585.

Pression sociale 19, 28, 46, 138, 199, 540.

- vers l'uniformité (Festinger) 23, 48, 344, 347, 374, 375-376, 379.

Prestige 18, 173-174, 294, 334, 490, 505, 533, 546.

Preuve 154, 556, 566.

Probabilité

- d'occurrence 138, 140, 145.

- des sanctions 386.

Apprentissage des probabilités 14, 577.

Théorie probabiliste 302, 568-603.

Traitement des probabilités 571, 593-602.

Processus à deux étapes 322, 608-610.

Psychologie

- intuitive 247 (note), 282, 283, 353.

- sociale et psychologie générale 17, 90, 308, 321, 340-342, 525 - 526.

- sociale et sociologie 308.

Psychophysique 537, 540, 543, 545, 575.

Rationalité 11, 20, 423, 493-494, 499, 513, 524, 560, 570, 611.

Réalité sociale (Festinger) 343, 345, 349, 363, 374-378, 392.

Référence

cadre de référence 17-18, 91-92, 528-535, 539, 546.

groupe de référence 220, 345, 535 (note).

Relations sociales 169-197.

Renforcement 116 (note), 425, 429, 432, 441, 462, 478, 488,
503, 506, 585, 598.

- de la réponse d'autrui 124-127.

- de la réponse personnelle 122-123.

- de l'identité 121, 130-144, 430, 434, 447, 450.

- intermittents 425, 444, 447, 459, 472, 474.

additivité des renforcements 127-129.

agent de renforcement 116-117.

auto-renforcement 121, 146-147, 152, 430.

bilan des renforcements 431, 475.

conditions de renforcement 114, 154, 196, 292, 293.

fonction affective, informative 118, 430.

forme du renforcement 117-119.

taux de renforcement 131-139, 141-144.

réponse communiquée comme renforçateur 144-153.

structure des renforcements 463, 498.

Réponse

- composite 428, 500-503, 508, 509, 510, 511-512, 514,
519.

- consommatoire 327, 332, 389 (note).

- de compromis 68, 71, 159 (note), 360, 500, 502-503.

- instrumentale 333, 371-372, 399.

- privée ou publique 158-161, 166-169, 184, 254, 361-
362, 497 (note)

- surdéterminée 489, 496, 498, 505, 511, 520.

système de réponses continues, catégorielles 45, 53-56,
64, 66, 67, 77, 82, 84, 101, 109-110, 122,
131 (note), 149 (note), 152, 160, 165, 177 (note),
195, 211, 224-225, 272, 277, 290-291, 416, 512,
537, 543-544, 585, 590, 592-593.

Représentativité

- des échantillons de réponses 80, 212-213, 214 (note)
221-222, 590.
- des situations expérimentales 89, 170, ~~273~~, ~~288~~, 582.

Réussite

- besoin de réussite 268, 279, 328 (note), 335-336, 337,
488 (note).

Rôle

- théorie du rôle 305.

Routines 405, 408.

- rupture des routines 405, 409, 411, 580.

Schèmes 463

Sexe (effet du) 136 (note), 143, 259-263, 335.

Simulation de groupe 65 (note), 104, 133 (note), 157 (note),
182 (note), 280 (note)

Situation

- totale 286-300, 399, 423, 427, 540.
- facteurs de situation 86, 114-154, 155-197, 198-245, 316,
487, 490, 491, 495, 498, 599.

Soumission 161, 261, 262, 268, 276, 375, 387, 599, 612.

- instinct de soumission 11, 324, 329.

Stabilité (des changements) 161-166, 612.

- besoin de stabilité 368.

Statistiques

- descriptives 575, 576, 583.
- intuitives 571-578.
- inférences statistiques 576, 577, 583, 590 (note),
591 (note).
- modèle du statisticien 576-578.

Stimulus 29, 427-433, 538-539.

- composite 467, 472, 510.
- focal, contextuel, résiduel (Helson) 538-539, 540, 542, 569, 571.
- instigateur 428-429, 432, 441, 447, 465, 468-469, 473, 508.
- primaire, secondaire 29-74.
- renforçateur 429-432, 475.

Stratégie 71, 186 (note), 307-308, 315, 396, 415, 423, 573, 582, 583.

- rationnelle dans l'incertitude 493-494, 499, 513, 560, 611.

Structure 528, 529, 530, 534, 549, 551.

Style

- cognitif 269-270.
- de comportement 312.

Suggestibilité 14-15, 247-258, 258-260.

Suggestion 11-12, 13, 287, 501, 546.

- directrice 12, 14-15, 82, 148, 166 (note), 230.
- contradictoire 14-15, 230.

Tâche 53-85, 86-113.

- de comparaison 65 (note), 66, 97-99, 112, 145, 176 (note)
- de connaissance 102 (note), 111.
- d'estimation 57, 61, 63, 91-94, 101, 112, 166 (note).
- d'identification 95-96, 99-100, 112, 166 (note).
- de raisonnement 102 (note), 111.

caractéristiques de la tâche (effet des) 86-113, 196, 290-300, 316, 338, 486.

difficulté de la tâche 102-106, 111, 132, 136-137, 145-147, 203, 215-216, 255, 407-415, 451, 541, 542, 597.

mature de la tâche 83, 111.

Tactique 161 (note), 375, 613.

Tendance centrale (des réponses communiquées) 57, 59, 62,
73 (note), 235-237, 244, 586.

Théories 8, 302.

Transfert 123, 162.

Triangulation 82-84, 501.

Unanimité 21, 65, 201-205, 231, 256, 393, 409, 414, 456, 471.

Valence 372 (note), 373-374, 375, 386, 387, 395, 527 (note).

Validation 342, 346, 350.

Validité 342, 346, 350.

- de l'accord 556-558.

- écologique 574.

- subjective 343-345, 347, 584.

Variabilité 44(note), 50, 52, 56-60, 72-73.



